

Ing. J.A.W.M. Niks
Ir. J.J. de Vlieger

No. 2.133

DE SLACHTKUIKENHOUDERS
EN HUN MARKTPARTNERS

November 1979



SIGN: L 26-2.133
EX. NO: A
MLV:

8008138

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Structuuronderzoek

103750

LIJST VAN VERWANTE LEI-PUBLIKATIES

Publ. no. 2.86	Afzetstructuur van slachtvarkens af-boerderij in 1973 Ir. J.J. de Vlieger D.B. Baris December 1976	f 15,--
Publ. no. 2.92	Aan- en verkoopstructuur van mestbiggen af-boerderij in 1973 Ir. J.J. de Vlieger D.B. Baris Juli 1977	f 12,50
Publ. no. 2.93	De afzetstructuur van fokvarkens in 1973 Drs. G.C. de Graaff Ing. J.A.W.M. Niks Mei 1977	f 12,50
Publ. no. 2.96	De contractproductie in de varkenshouderij in 1973 Ir. J.J. de Vlieger Augustus 1977	f 17,50
Publ. no.2.103	De toelevering van mengvoeders aan de varkenshouderij Drs. G.C. de Graaff Ing. J.A.W.M. Niks December 1977	Uitverkocht
Publ. no.2.106	De contractfinanciering in de varkenshouderij Ir. J.J. de Vlieger D.B. Baris December 1977	f 10,--
Publ. no.2.109	De varkenshouders en hun marktpartners Drs. G.C. de Graaff Ir. J.J. de Vlieger April 1978	f 10,--

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	7
SAMENVATTING EN SLOTBESCHOUWING	9
1. INLEIDING	20
1.1 Doel en opzet van het onderzoek	20
1.2 Opbouw van het rapport	22
2. ONTWIKKELINGEN IN DE SLACHTKUIKENSECTOR	24
1.2 Inleiding	24
2.2 Nederland en de EEG	24
2.3 Produktie en bestemming van slachtkuikens	25
2.4 Kostprijs, prijs en marge ontwikkeling	28
2.5 Ontwikkelingen bij de bedrijven in de slachtkuikensector	28
2.5.1 Slachtkuikenbedrijven	28
2.5.2 Pluimveeslachterijen	32
2.5.3 Broederijen	34
2.5.4 Mengvoerproducenten	34
3. STRUCTUUR VAN DE SLACHTKUIKENBEDRIJVEN	37
3.1 Inleiding	37
3.2 Regionale aspecten	37
3.3 Landbouwbedrijfstypen	39
3.3.1 Grote en kleine slachtkuikenbedrijven	39
3.3.2 Specialisatie	40
3.4 Tijdsaspecten	42
3.5 Capaciteitsverandering en -benutting	44
3.5.1 Capaciteitsverandering	44
3.5.2 Capaciteitsbenutting	45
4. AFNEMERS EN LEVERANCIERS: ENKELE BEDRIJFSKENMERKEN	46
4.1 Inleiding	46
4.2 Belangrijke groepen van afnemers	46
4.3 Belangrijke leveranciers van eendagskuikens	47
4.4 Veevoerleveranciers	48
5. AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR	49
5.1 Inleiding	49
5.2 Verkoopstructuur van slachtkuikens	49
5.3 Aankoop van eendagskuikens	51
5.4 Aankoop van slachtkuikenvoer	53

INHOUD (1e vervolg)

	Blz.
6. RELATIES TUSSEN MARKTPARTIJEN	57
6.1 Inleiding	57
6.2 Relaties met afnemers van slachtkuikens	58
6.3 Relaties met leveranciers van eendagskuikens	60
6.4 Relaties met leveranciers van voer	63
6.5 Meervoudige relaties	67
7. COÖRDINATIE VAN DE PRODUKTIE	68
7.1 Inleiding	68
7.2 Prijsvorming, kortingen en toeslagen	72
7.2.1 Slachtkuikens	72
7.2.2 Eendagskuikens	74
7.2.3 Slachtkuikenvoer	74
7.3 Contractproductie	76
7.3.1 Contractvormen	77
7.3.2 Contractpartners	79
7.3.3 Initiatiefnemers	81
7.3.4 Afspraken m.b.t. aan- en verkoop	82
7.3.5 Contracten en soort produkt	84
8. CONTRACTFINANCIERING	88
8.1 Inleiding	88
8.2 Slachtkuikenhouders met een financierings- contract	89
8.3 Gefinancierde objecten	90
8.4 Contractfinanciers	91
8.5 Zekerheden	93
8.6 Betekenis contractfinanciering	94
9. FLEXIBILITEIT VAN DE BEDRIJFSVOERING	97
9.1 Inleiding	97
9.2 Externe factoren	97
9.2.1 Ligging slachtkuikenbedrijven	97
9.2.2 Hinderwetvergunning	99
9.2.3 Bestemmingsplannen buitengebied	100
9.3 Flexibiliteit en contractproductie	102
9.3.1 Risicodekking en flexibiliteit	102
9.3.2 Invloed contractpartner op capaciteits- verandering en -benutting	106
9.3.3 Looptijd contracten	108

INHOUD (2e vervolg)

	Blz.
10. SAMENHANG TUSSEN MARKT- EN PRODUCTIESTRUCTUUR	111
10.1 Produktieniveau	111
10.1.1 Capaciteitsverandering	111
10.1.2 Capaciteitsbenutting	117
10.2 Vestigingsplaatsen	118
10.2.1 Vestigingsplaatsen van afnemers van slachtkuikens	118
10.2.2 Vestigingsplaatsen van leveranciers van eendagskuikens	123
10.2.3 Vestigingsplaatsen van leveranciers van slachtkuikenvoer	126
10.3 Soort slachtkuikenbedrijven	129
10.3.1 Specialisatie	131
10.3.2 Grootte van het slachtkuikenbedrijf	131
SUMMARY AND FINAL CONCLUSIONS	133
BIJLAGEN	
1. Verdeling van het aantal geëquëteerde slachtkuiken- bedrijven naar provincies en per grootteklasse	143
2. Nauwkeurigheid en representativiteit (incl. bijbe- horend overzicht met enkele uitkomsten en hun rela- tieve standaardfouten)	144
3. Definities van contractvormen	146
4. Kenmerken van slachtkuikenbedrijven in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	147
5. Afzetstructuur van slachtkuikens in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	149
6. Aankoopstructuur van eendagskuikens in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	150
7. Aankoopstructuur van slachtkuikenvoer in Overijssel; Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	151
8. Slachtkuikencontracten in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	152
9. Contractfinanciering in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	153
10. Betekenis van externe milieufactoren in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	154
11. Capaciteitsverandering en -benutting in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg	155

Woord vooraf

Deze publikatie geeft de resultaten weer van een onderzoek naar de aan- en verkoopstructuur en de verticale coördinatie in de slachtkuikenhouderij. Doel van het onderzoek is het verschaffen van inzicht in het aan- en verkooppatroon bij slachtkuikenhouders, in de relaties tussen slachtkuikenhouders en hun marktpartners, in de betekenis van de contractproductie en van de contractfinanciering alsmede in de samenhang tussen markt- en produktiestructuur.

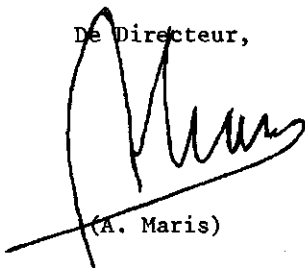
De informatie in dit rapport is hoewel primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen) ook van betekenis voor de individuele slachtkuikenhouder en voor hun leveranciers en afnemers (slachterijen, pluimveehandelaars, broederijen en veevoerleveranciers).

De gegevens werden verkregen door middel van een enquête bij willekeurig gekozen slachtkuikenhouders verspreid over geheel Nederland. De enquête werd in het voorjaar van 1978 uitgevoerd door een zestal medewerkers van de afdeling Structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut.

Veel dank is verschuldigd aan de slachtkuikenhouders, die door hun medewerking aan de enquête deze publikatie hebben mogelijk gemaakt.

Het onderzoek is verricht op de afdeling Structuuronderzoek door Ing. J.A.W.M. Niks en Ir. J.J. de Vlieger van de sectie Marktstructuuronderzoek. Bij de verwerking van het cijfermateriaal is assistentie verleend door een aantal medewerkers van deze afdeling en van de afdeling Statistiek.

De Directeur,

A large, stylized handwritten signature in black ink, which appears to be 'A. Maris'. The signature is written over a horizontal line.

Den Haag, november 1979

(A. Maris)

Samenvatting en slotbeschouwing

Het Onderzoek

In dit rapport zijn de resultaten weergegeven van een onderzoek naar de aan- en verkoopstructuur en naar de contractproductie in de slachtkuikenhouderij. Het onderzoek heeft betrekking op de situatie in 1977 en is gebaseerd op een enquête gehouden onder 390 over heel Nederland verspreide slachtkuikenhouders. Het werken met een steekproef impliceert een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid, die in het algemeen groter is naarmate de uitkomsten berusten op een kleiner aantal waarnemingen. Voor zover de gevonden uitkomsten betrekking hebben op weinig voorkomende verschijnselen zijn ze daarom meer illustratief dan exact. Verder zij er op gewezen, dat uitsluitend slachtkuikenhouders zijn geënquêteerd. Dit betekent, dat over leveranciers en afnemers uitsluitend informatie is verkregen voor zover zij met deze slachtkuikenhouders zaken doen.

De bedrijfskenmerken van de marktpartijen

In 1977 verkochten de 2538 slachtkuikenbedrijven 281 miljoen slachtkuikens. De gemiddelde afzet per bedrijf bedroeg in dat jaar ca. 111.000 stuks. De helft van de productie kwam uit Noord-Brabant en Limburg (met 42% van de bedrijven) en een kwart uit Overijssel en Gelderland (34% van de bedrijven).

Hoewel maar 6% van de slachtkuikenbedrijven in 1977 meer dan 300.000 stuks afzette, leverde deze groep ruim een vierde deel van de productie.

Van alle slachtkuikenbedrijven heeft twee derdedeel een min of meer gemengd karakter, dat wil zeggen dat op deze bedrijven behalve de slachtkuikenhouderij nog andere produktietakken voorkomen. Wel zetten de gespecialiseerde bedrijven gemiddeld per jaar meer slachtkuikens af dan de niet gespecialiseerde, van alle slachtkuikenbedrijven was bijna een vijfde deel eigendom van personen met een niet-agrarisch hoofdberoep, waaronder slechts enkele veevoerleveranciers, slachterijen en pluimveehandelaars.

Vergeleken met alle Nederlandse land- en tuinbouwers zijn de slachtkuikenhouders vrij jong. Op een derdedeel van de slachtkuikenbedrijven met een bedrijfshoofd van 50 jaar en ouder, was in 1977 een opvolger aanwezig.

Op de meeste bedrijven is tussen eind 1973 en eind 1977 de hokcapaciteit ten behoeve van slachtkuikens gelijk gebleven. De in deze periode gestichte nieuwe slachtkuikenbedrijven waren in 1977 gemiddeld niet groter dan de al voor 1973 bestaande bedrijven.

Er waren in 1977 in Nederland 93 pluimveeslachterijen met een jaaromzet van minstens 20 ton levend gewicht. Ruim 80% van de pluimveevleesproductie werd verwerkt door de 24 grootste slachterijen. Een zeer klein deel van de slachtkuikens werd verwerkt door een viertal buitenlandse (Duitse en Belgische) slachterijen. Coöperatieve slachterijen (Friki, Goossens) namen ruim een derde van de aanvoer voor hun rekening.

Het aantal broederijen met slachtkuikenrassen bedroeg 80. Coöperatieve boerderijen namen 12% van de afzet aan slachtkuikenhouders voor hun rekening.

Blijkens de mengvoederenquête van het Produktschap voor veevoeder produceerden ca. 600 bedrijven mengvoer. Niet bekend is, hoeveel van deze bedrijven slachtkuikenvoer produceerden. De geëneuquëteerde slachtkuikenhouders noemden als leverancier 81 verschillende mengvoerproducenten, waaronder 3 buitenlandse, en 14 mengvoerhandelaren en niet zelfproducerende aan- en verkoopcoöperaties. Onder de genoemde voerleveranciers bevonden zich naar verhouding veel middelgrote en grote mengvoerproducenten. Van coöperaties was ruim de helft van het gekochte slachtkuikenvoer afkomstig.

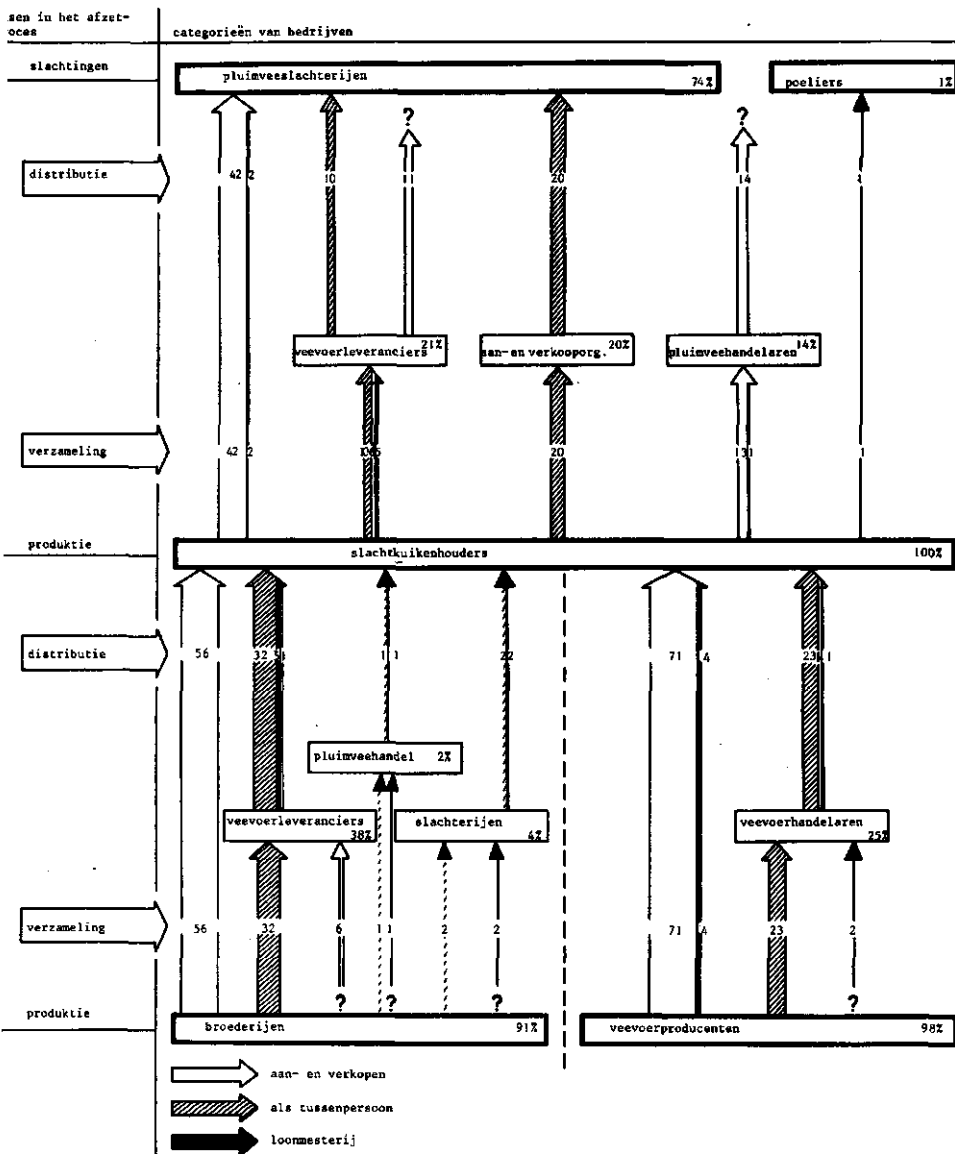
De aan- en verkoopstructuur af-boerderij

De slachterijen namen in 1977 bijna drie vierdedeel van de afzet af-boerderij voor hun rekening, waarvan iets minder dan de helft via tussenpersonen (veevoerleveranciers en aan- en verkooporganisaties, zoals Imvek en CAS). (Zie fig. 1). De afzet van slachtkuikens aan veevoerleveranciers was een gevolg van de met deze categorie afgesloten loonmestcontracten en van de in andersoortige contracten vastgelegde afspraken tot levering aan veevoerleveranciers. Naarmate meer slachtkuikens per bedrijf werden afgezet, werd gemiddeld een kleiner deel hiervan aan slachterijen verkocht en was de afzet aan veevoerleveranciers relatief belangrijker. In het zuiden werden naar verhouding veel slachtkuikens aan pluimveehandelaars verkocht; in de andere gebieden aan veevoerleveranciers.

Het afzetpatroon van slachtkuikens was, gezien het aantal, de duur en de aard van de relaties tussen kuikenhouders en afnemers, zowel op korte als lange termijn vrij stabiel. Zo verkocht in 1977 vier vijfde deel van de kuikenhouders al zijn slachtkuikens aan één afnemer. Ruim de helft van de slachtkuikens werd verkocht aan afnemers, waarmee men reeds 5 jaar en langer zaken deed. Op basis van contractuele verplichtingen werd 93% van de slachtkuikens afgeleverd. Aan slachterijen werd relatief veel, aan veevoerleveranciers uitsluitend afgezet op basis van contracten.

De slachtkuikenhouders kochten rechtstreeks of via tussenpersonen 91% van alle eendagskuikens bij boerderijen. Daarnaast werden eendagskuikens betrokken van veevoerleveranciers, pluimvee-

Fig. 1 De aan- en verkoopstructuur bij slachtkuikens



handelaren en slachterijen (zie fig. 1). Ruim een derde van de leveringen liep via een tussenpersoon, voornamelijk via veevoerleveranciers. In het zuiden werden relatief veel eendagskuikens gekocht van boerderijen. In naar verhouding weinig gevallen was hierbij een tussenpersoon ingeschakeld.

Ook het aankooppatroon van eendagskuikens was op korte en lange termijn vrij stabiel. Meer dan driekwart van alle kuikenhouders kocht alle eendagskuikens bij één leverancier. Van leveranciers waarmee 5 jaar of langer zaken werden gedaan, werd ruim de helft van alle eendagskuikens gekocht. Bovendien werd 88% van de kuikens geleverd op contract. Pluimveehandelaren, veevoerleveranciers en slachterijen leverden uitsluitend op contract.

Vrijwel al het slachtkuikenvoer werd geleverd door veevoerproducenten. Voor drie vierde deel werd het voer rechtstreeks bij de producent besteld, voor bijna een kwart liep de bestelling via een veevoerhandelaar of niet zelf producerende aan- en verkoopcoöperatie. Dit laatste kwam relatief veel voor in het zuiden. De overheersende positie van de mengvoerproducenten bij de levering van slachtkuikenvoer houdt verband met het feit, dat vrijwel al het voer in bulk werd geleverd. Bij veevoerhandelaren en niet zelf producerende aan- en verkoopcoöperaties kochten met name de kleinere slachtkuikenbedrijven voer.

Bijna alle slachtkuikenhouders hadden maar één voerleverancier. Ruim twee derde van het voer werd gekocht van leveranciers, waarmee reeds 5 jaar of langer zaken werden gedaan. Bovendien werd 82% van het voer geleverd op basis van een contractuele afspraak. Het aankooppatroon van voer is dus nog stabielere dan het verkooppatroon van slachtkuikens en het aankooppatroon van eendagskuikens. Deze stabiliteit komt ook tot uiting in de samenhang tussen het lidmaatschap van een coöperatie en het daarbij kopen van slachtkuikenvoer. Vier vijfde deel van het door coöperaties geleverde voer werd gekocht door de leden van deze coöperaties.

Uit de aan- en verkoopkanalen blijkt, dat met name een aantal veevoerleveranciers meer dan één functie t.o.v. de slachtkuikenhouder vervulde. In hoofdzaak ging het hier om de levering van voer, gecombineerd met de afname van slachtkuikens en/of de levering van eendagskuikens. Bijna een vijfde deel van de slachtkuikenhouders, waaronder relatief weinig uit het zuiden, had een dergelijke meervoudige relatie. Ten dele hingen deze meervoudige relaties samen met het dienstenpakket van de afnemers en leveranciers, voor een ander deel waren ze het gevolg van de afgesloten contracten, vnl van loonmestcontracten.

De verticale coördinatie en de prijsvorming

De opeenvolgende fasen van een productieproces kunnen op verschillende manieren worden gecoördineerd. Naarmate er sprake is

van een nauwere binding kan men onderscheiden coördinatie door het prijsmechanisme, door contracten of door verticale integratie. In de slachtkuikenhoudery is volledige integratie in de vorm van exploitatie van slachtkuikenbedrijven door de industrie van weinig betekenis. Coördinatie door (uitsluitend) het prijsmechanisme levert veelal ongewenste resultaten. Een flink deel van de coördinatie via prijzen is daarom vervangen door of aangevuld met coördinatie via contracten.

De prijsvorming van slachtkuikens is in feite meestal een kwestie van prijszetting door de grotere slachterijen die groten-deels wordt gerealiseerd in het kader van contracten. De inhoud van de prijsafspraken komt ter sprake onder de flexibiliteit van de bedrijfsvoering. De wijze van uitbetaling berustte in 1977 in hoofdzaak op een objectieve bepaling (weging) van het levend gewicht, waarbij voor bijna de helft tevens sprake was van een bepaling van de kwaliteit aan de hand van de normen van het Bedrijfschap Pluimveehandel en -industrie en volgens het CAS-systeem (Coöperatief Afzetorgaan Slachtpluimvee).

Ook bij eendagskuikens was in hoofdzaak sprake van prijszetting, vooral in integratieverband. Bij de wijze van prijsbepaling werd meestal rekening gehouden met de opbrengst van slachtkuikens en de kostprijs van eendagskuikens. Via deze prijsenschema's werden winst en verlies zo evenredig mogelijk over de verschillende produktiefasen (broederij en slachtkuikenhoudery) verdeeld.

Bij slachtkuikenvoer was eveneens sprake van prijszetting. Bovendien van marktstratificatie door het toepassen van kortingssystemen met name door de grotere veevoerproducenten. Voor slechts een gering deel van het gekochte voer werden geen kortingen op de prijs ontvangen.

De verticale coördinatie door contracten

In 1977 produceerde 93% van de slachtkuikenhouders op contract, hierbij was een even groot deel van de afzet betrokken. De meeste slachtkuikenhouders produceerden altijd op contract, 6% incidenteel en 5% nooit. De slachtkuikenhouders die incidenteel op contract produceerden lieten de beslissing daaromtrent meestal afhangen van de contractprijs en de te verwachten vrije prijs.

Bij een indeling van de contracten vanuit het gezichtspunt van de organisatie van de bedrijfskolom is het coördinatiecontract de meest voorkomende vorm (79%). Hierbij worden verschillende fasen van het produktieproces (broeden, mesten, slachten) op elkaar afgestemd. Op ruim een tiendeel van de slachtkuikenbedrijven kwam een loon(mest)contract voor; op ruim een vijfde deel een afnamecontract, waarbij de aan- of verkoop is vastgelegd met slachterijen, pluimveehandelaren en/of veevoerleveranciers, zonder dat het contract de produktie van broederij en kuikenhoudery coördineert. Op een zeer klein aantal slachtkuikenbedrijven kwam een contract voor met uitsluitend financieringsbepalingen (financie-

ringscontracten). De financiering had betrekking op eendagskui-kens, voer, bulksilo's en/of kuikenhokken. Doordat ook een aantal coördinatie- en afnamecontracten financieringsbepalingen bevat, was op ruim de helft van de contractbedrijven sprake van contract-financiering. Een aantal bedrijven (14%) had meer dan één contract; in hoofdzaak ging het hier om een coördinatiecontract samen met een afname- of financieringscontract.

Een schriftelijk vastgelegde overeenkomst kwam voor op ruim twee derdedeel van de contractbedrijven. Ongeveer de helft hiervan was afgesloten onder de Algemene Contract Voorwaarden Slachtkuikens 1970 of 1974.

De belangrijkste contractpartners van de slachtkuikenhouders zijn de veevoerproducenten. Daarnaast zijn er contracten afgesloten met slachterijen, broederijen, aan- en verkooporganisaties, pluimveehandelaars, veevoerhandelaren en banken. Veevoerproducenten sloten relatief veel coördinatiecontracten af met financieringsbepalingen; slachterijen en broederijen veel coördinatie- en afnamecontracten zonder financieringsbepalingen. Bij looncontracten waren relatief veel veevoerhandelaren en pluimveehandelaars betrokken. Voor bijna een derdedeel van de contractdieren was het contract afgesloten met meer dan één contractpartner. Hierbij was vrijwel altijd een veevoerproducent betrokken.

Volgens de slachtkuikenhouders ging voor ruim de helft van de contracten het initiatief tot afsluiten, afgezien van verstrekte of ingewonnen informatie, uit van de slachtkuikenhouders zelf; voor bijna een derdedeel van een veevoerproducent. Lag het initiatief bij de slachtkuikenhouders dan nam hij meestal contact op met een veevoerproducent.

Uit de gemaakte afspraken m.b.t. aan- en verkoop blijkt de grote betekenis van de contracten voor de verticale coördinatie voor 84% van de contractdieren, was de afnemer van de slachtkuikens in het contract genoemd, voor 78% de leverancier van de eendagskui-kens en voor 80% de leverancier van het slachtkuikenvoer.

Ook hadden de contractpartners veel invloed op de kwalitatieve aspecten van de productie. Zo bepaalde de contractpartner voor 88% van de contractdieren het ras, voor 93% het soort produkt (wit of geelvlezig) en voor 73% het afleveringsgewicht. Daar de meeste slachtkuikens mogen worden gevoerd tot het moment van afleveren, waren in veel contracten gewichtskortingen opgenomen (meestal 2%).

De contractfinanciering

In 1977 kwam op bijna de helft van de slachtkuikenbedrijven contractfinanciering voor. De verschillen tussen de kenmerken van de slachtkuikenbedrijven met en zonder contractfinanciering waren betrekkelijk klein. Contractfinanciering bevorderde de continuïteit van de productie en kwam relatief veel voor bij bedrijfshoof-

den jonger dan 40 jaar en op bedrijven met weinig eigen cultuurgrond.

Bij de contractfinanciering ging het in hoofdzaak om de dekking van een kortlopende vermogensbehoefte. Op 88% van de contractbedrijven werd de aankoop van kuikens gefinancierd, op 96% de aankoop van voer, op 2% van bulksilo's en op 6% van kuikenhokken en inventaris.

De belangrijkste contractfinanciers waren de veevoerproducenten. Daarnaast waren er nogal wat contracten met financieringsbepalingen waarbij slachterijen, aan- en verkooporganisaties, banken of broederijen waren betrokken. Coöperatieve contractpartners waren naar verhouding weinig bij de contractfinanciering betrokken. Uitsluitend veevoerproducenten en banken waren betrokken bij de contractfinanciering van bulksilo's en kuikenhokken.

Meestal waren aan de contractfinanciers zekerheden verstrekt. Het ging hierbij in hoofdzaak om een cessie van vordering en om de fiduciaire eigendomsoverdracht van de slachtkuikens. Een hypothecaire zekerheid kwam uitsluitend voor bij de financiering van kuikenhokken en bulksilo's.

Via contracten werd voorzien in ca. 16% van de totale vermogensbehoefte in de slachtkuikenhouderij, nl. 55% van de behoefte aan omlopend vermogen en 2,5% van de behoefte aan langlopend vermogen. Het via looncontracten verkregen krediet in natura (eendagskuikens en voer) omvatte 6% van het omlopend vermogen. In totaal werd dus 61% van de kortlopende vermogensbehoefte via contracten met leveranciers en afnemers gefinancierd.

De flexibiliteit van de bedrijfsvoering

Voor de slachtkuikenbedrijven kan op korte of lange termijn de aanpassing van de produktieomvang aan veranderingen in vraag en aanbod worden belemmerd door bepalingen van de kant van de overheid of van de contractpartners.

Door overheidsvoorschriften t.a.v. milieu en ruimtelijke ordening kunnen bepaalde activiteiten worden verboden of beperkt. Zo is het vrijwel steeds verboden landbouwhuishoudieren te houden binnen de bebouwde kom. Voor bestaande bedrijven is onthefing mogelijk, al zal uitbreiding van het aantal dieren vrijwel steeds verboden of slechts in beperkte mate mogelijk zijn. Van alle slachtkuikenbedrijven was in 1977 9% in de bebouwde kom gevestigd. Relatief veel van deze bedrijven bleken in de periode 1973 tot 1978 hun hokcapaciteit niet te hebben vergroot, zij waren vooral gevestigd in het zuiden.

Gezien de te verwachten uitbreiding van bebouwde kommen, mag worden aangenomen dat de slachtkuikenbedrijven gevestigd binnen 300 m van de bebouwde kom (9%), in de toekomst ook in hun mogelijkheden beperkt kunnen worden. Het overgrote deel van de bedrijven was op meer dan 300 m van de bebouwde kom gevestigd, waaronder relatief veel nieuwe en vergrote bedrijven.

Ruim twee vijfde deel van de slachtkuikenbedrijven beschikte in 1977 over een hinderwetvergunning. In de meeste vergunningen was een maximaal aantal te houden slachtkuikens vermeld. Niet bekend is of dit maximum aantal gelijk of kleiner is dan het door de kuikenhouder aangevraagde aantal. Hierdoor hoeft een hinderwetvergunning met een maximum aantal in de praktijk nog geen verbod op verdere uitbreiding te betekenen. Het maximaal toegestane aantal was meestal kleiner dan het aantal dat nodig is om één man werk te geven. De slachtkuikenbedrijven zonder hinderwetvergunning waren gemiddeld 30% kleiner dan alle bedrijven. Slechts een gering deel daarvan had in de periode 1973 tot 1978 de hokcapaciteit vergroot.

De landbouwvoorschriften in bestemmingsplannen "buitengebied" kunnen van invloed zijn op de slachtkuikenbedrijven. Voor ruim de helft van de bedrijven gold een bestemmingsplan "buitengebied". De meeste hieronder vallende slachtkuikenbedrijven (88%) ondervonden van het bestemmingsplan geen beperkingen. Indien beperkingen golden, ging het in hoofdzaak om de grootte van het bouwperceel, de bouwplaats of om een bouwverbod.

Van de kant van de contractpartners kan de risicodekking via contractuele prijsgaranties de flexibiliteit beïnvloeden. Op 42% van de slachtkuikenbedrijven kwam een prijs- of inkomensgarantie m.b.t. de af te zetten slachtkuikens voor. De belangrijkste garantienvorm was de minimum prijsgarantie. Daarnaast kwamen voor een vaste garantieprijs, een inkomensgarantie en een loonmestvergoeding. Relatief veel contracten met een prijs- of inkomensgarantie waren afgesloten met veevoerleveranciers en/of aan- en verkooporganisaties. Voor wat de aankoopprijs van eendagskuikens betreft, kon worden opgemerkt, dat op twee derdedeel van de contractbedrijven het prijsrisico was beperkt, doordat een vaste dan wel een schemaprijs was overeengekomen.

De flexibiliteit kan ook beïnvloed worden door de invloed die de contractpartner heeft op de beslissingen t.a.v. de vergroting of verkleining van de hokcapaciteit en op de beslissingen t.a.v. de capaciteitsbenutting. Uit de enquête bleek, dat de contractpartner op een vijfde deel van de bedrijven invloed had op de verandering van de hokcapaciteit. Zijn rol hierbij was voornamelijk een adviserende. Bij de capaciteitsbenutting was de invloed van de contractpartner veel groter. Op drie vierdedeel van de bedrijven had de contractpartner hierbij een adviserende rol. De invloed van de contractpartner op de capaciteitsbenutting had voornamelijk plaats via de bepaling van de leegstandsperiode, binnen de in het contract vastgelegde minimum en maximum grenzen en via de bepaling van het afleveringsgewicht. Daarnaast was in de meeste contracten de omvang van de slachtkuikenstapel vastgelegd en was bepaald, dat uitsluitend slachtkuikens vallend onder het contract mochten worden gehouden.

De invloed van het contract en van de contractpartner op de flexibiliteit is uiteraard gebonden aan de looptijd van het con-

tract. De meeste contracten hadden een looptijd van minder dan 8 mestronden; een derde deel had een onbepaalde looptijd. Deze laatste contracten konden steeds tussentijds worden opgezegd, al moest daarbij meestal een bepaalde opzegtermijn in acht worden genomen. Ten gevolge van de in het algemeen vrij korte looptijd is de invloed van de contracten en van de contractpartner op de flexibiliteit beperkt.

De samenhang tussen markt- en produktiestructuur

In de periode 1973-1978 speelde vooral de bedrijfssituatie (arbeidssituatie, inkomensvergroting e.d.) een rol bij de beslissingen omtrent het uitbreiden, verkleinen of stichten van de produktieëenheden in de slachtkuikenhouderij. Uit de aanvullende enquête onder hoofden van bedrijven, die tussen 1973 en 1978 met de slachtkuikenhouderij zijn gestopt, bleek, dat ook bij opheffing de bedrijfssituatie de belangrijkste rol speelde. Wel speelde bij opheffing de marktsituatie een iets grotere rol dan bij vergroting, verkleining of stichting. Externe factoren, zoals de milieuwetgeving, speeldengeen rol van betekenis.

Op vier vijfde deel van de slachtkuikenbedrijven werd de bestaande hokcapaciteit zo mogelijk steeds maximaal benut. Op de bedrijven waar dit niet het geval was, was de capaciteitsbenutting afhankelijk van de bedrijfssituatie (arbeidssituatie) en van de marktsituatie (verhouding tussen kosten en opbrengsten).

In het algemeen was er een redelijke mate van overeenstemming tussen de vestigingsplaats van de slachtkuikenhouder en die van zijn marktpartner. Toch moest twee derde deel van de slachtkuikens over een afstand van meer dan 30 km worden vervoerd. Bij eendagskuikens en voer was de gemiddelde verplaatsingsafstand korter; ruim de helft werd over minder dan 30 km vervoerd. De afzet van slachtkuikens naar afnemers buiten de eigen provincie, was in hoofdzaak gericht op die gebieden, waar de produktie kleiner was dan de gevraagde hoeveelheid (tekortgebieden). De aankoop van eendagskuikens en voer bij leveranciers buiten de eigen provincie kwam hoofdzakelijk uit gebieden waar de produktie groter was dan de gevraagde hoeveelheid (overschotsgebieden).

Er is geen samenhang gebleken tussen de mate van specialisatie en het al dan niet op contract produceren. Evenmin hadden de gespecialiseerde slachtkuikenbedrijven relatief veel contractuele prijs- of inkomensgaranties.

De grotere bedrijven ontvingen voor een naar verhouding groter deel van het door hen gekochte voer kortingen op de basisprijs, die samenhangen met de bedrijfsomvang (bulk- en kwantumkortingen). Voor de uiteindelijk betaalde prijs is niet alleen de hoogte van de korting maar ook de basisprijs van belang. Er mag niet zonder meer worden geconcludeerd, dat ten gevolge van kortingen op de voerprijs een tendens tot bedrijfsvergroting ontstaat.

Hiertegen pleiten ook de gegevens van LEI-boekhoudbedrijven, die vrijwel geen verband laten zien tussen de produktieomvang en de arbeidsopbrengst per dier op basis van betaalde en ontvangen prijzen. Ook uit de enquête bleek, dat met name de bedrijfssituatie een rol speelde bij de vergroting van de hokcapaciteit.

SLOTBESCHOUWING

De slachtkuikenhouderij is een bedrijfstak die in het begin van de jaren zeventig snel is gegroeid totdat afzetmoeilijkheden dwongen tot een afremming van de produktie; de laatste vijf jaar is het produktieniveau ongeveer gelijk gebleven. Bijna driekwart van de produktie wordt geëxporteerd. Samen met de korte produktiecyclus en het niet-grondgebonden produktieproces geeft dit aan de bedrijfstak in beginsel een labiel karakter. Zowel voor de slachtkuikenhouders als voor hun marktpartners is een stabilisatie van het gebeuren in de bedrijfskolom dan ook van belang. Dit houdt in dat verschillende stadia in het produktieproces, waaronder de mesterij, goed op elkaar moeten zijn afgestemd en op veranderende marktomstandigheden moeten kunnen reageren zonder in een steeds grotere slingerbeweging te geraken.

Het prijsmechanisme kan deze taak niet alleen vervullen. Uit het onderzoek blijkt dat naast de prijs op grote schaal andere coördinatiemiddelen worden gebruikt. Voor de houders van slachtkuikens betekent dit in het algemeen het vrijwillig en voor beperkte tijd uit handen geven van een deel van de beslissingsbevoegdheid over de bedrijfsvoering. De toeleverende en verwerkende industrie heeft slechts 3% van de bedrijven (met 4% van de produktie) direct in eigendom, maar oefent wel via contracten aanzienlijke invloed uit op de kwantiteit en kwaliteit van de produktie. Van de totale afzet is 93% contractueel geregeld, grotendeels via coördinatiecontracten die er in de eerste plaats op zijn gericht de verschillende fasen van het produktieproces op elkaar af te stemmen.

De veevoerindustrie neemt in het geheel een centrale plaats in; zij is de meest voorkomende contractpartner van de slachtkuikenhouder en heeft bovendien vaak belangen in broederijen en slachterijen. Ongeveer de helft van de slachtkuikenproduktie valt onder contracten met financieringsregelingen, waarvan driekwart is afgesloten door veevoerbedrijven. Banken zijn maar in beperkte mate rechtstreeks bij deze contracten betrokken. De financiering heeft grotendeels betrekking op omlopend vermogen.

De industrie, en in het bijzonder de veevoerindustrie, kan dus in beginsel vooral op korte termijn grote invloed op het gebeuren in de bedrijfstak uitoefenen. Aan de andere kant is haar feitelijke macht beperkt doordat de looptijd van de contracten veelal korter is dan 1 jaar. Desondanks zijn de relaties van de

slachtkuikenhouder met zijn leveranciers en afnemers in het algemeen zeer stabiel hoewel er een flink aantal concurrerende partijen op de markt opereert. Daaruit valt af te leiden dat de slachtkuikenhouder zich niet bedreigd voelt door zijn marktpartners. Ook het feit, dat hij zichzelf veelal als initiatiefnemer beschouwt bij het aangaan van contracten, wijst in deze richting.

Ook in een overwegend door middel van contracten gereguleerde markt blijft de verantwoordelijkheid voor bedrijfsaanpassingen, zeker op lange termijn, berusten bij de individuele boer. De moeilijkheden die deze daarbij ondervindt op grond van bepalingen van milieu en ruimtelijke ordening blijken in het algemeen (in 1977) mee te vallen, al kan dat van bedrijf tot bedrijf natuurlijk anders liggen. De invloed van zijn contractpartners is vooral op de korte termijn gericht; voor zover zij ook zijn productiecapaciteit op langere termijn kunnen bepalen blijkt dit in de praktijk niet tot een andere bedrijfsontwikkeling te leiden dan op bedrijven zonder dergelijke bepalingen.

Niettemin kunnen de op iets minder dan de helft van de bedrijven voorkomende prijs- of inkomensgaranties en de vrij grote invloed van de veevoerindustrie op de capaciteitsbenutting het adequaat reageren op de markt voor de bedrijfstak als geheel belemmeren.

De slachtkuikenproductie heeft overwegend plaats op gemengde bedrijven. De beslissing om de omvang van dit bedrijfs onderdeel te wijzigen wordt sterk bepaald door de specifieke bedrijfsomstandigheden, zoals de beschikbare arbeid, en slechts in beperkte mate door de marktomstandigheden. Het feit dat op veel bedrijven met een geringe oppervlakte andere toepassingsmogelijkheden voor de arbeid beperkt zijn, en dat de contractproductie de gevoeligheid voor marktrisico's dempt, vergroot het latent aanwezige gevaar van overproductie in de bedrijfstak. Voor de marktpartners van de slachtkuikenhouders ligt hier naar onze mening dan ook een belangrijke verantwoordelijkheid.

1. Inleiding

1.1 Doel en opzet van het onderzoek

In 1978 stelde het Landbouw-Economisch Instituut een markt-structuuronderzoek in bij slachtkuikenhouders. Aanleiding tot het onderzoek was het verzoek van het landbouwschap om meer inzicht in de contractproductie (omvang, contractvormen, invloed op de positie van de agrarische producent) o.a. bij slachtkuikens. Daarnaast deed het sinds 1973 afgenomen marktaandeel op de Westduitse markt vragen rijzen t.a.v. de continuïteit van de afzet en het afzetniveau. Bovendien kunnen de in het kader van het structuurproject "Slachtpluimveesector" aangedragen oplossingen voor het verbeteren van de concurrentiepositie ook invloed hebben op de positie van de agrarische producent, op de prijsvorming en op de ontwikkeling van de agrarische produktiestructuur.

Het onderzoek richtte zich dan ook op het verkrijgen van inzicht in de volgende aspecten van de marktstructuur:

- de continuïteit van de afzet en het afzetniveau.
In dit kader is aandacht besteed aan een aantal factoren die van invloed zijn op de veranderingen in de productiecapaciteit en op de benutting van de beschikbare capaciteit alsmede aan de vraag wie over de omvang en de benutting van de capaciteit beslist. Daarnaast is nagegaan of en in hoeverre contractproductie en milieuwetgeving aanpassing van de productiecapaciteit aan veranderde marktomstandigheden belemmeren.
- de wijze van prijsbepaling.
Ten behoeve van dit aspect is informatie verzameld over het aantal en de grootteverdeling van leveranciers en afnemers, over de wijze van prijsbepaling, de aard van de concurrentie, de prijsvorming en over de overdracht van prijsrisico's via contracten.
- de positie van de agrarische producent.
Nagegaan is welke invloed leveranciers en afnemers, al dan niet via contracten hebben op de beslissingen van de slachtkuikenhouders.
- de relatie tussen markt- en produktiestructuur.
Nagegaan is de invloed van kortingen en toeslagen op de toename van de bedrijfsgrootte, de relatie tussen de vestigingsplaats van leveranciers en afnemers en die van de slachtkuikenhouders en de invloed van de risicobeperking via contractuele prijsgaranties, op de mate van specialisatie.

Overzicht 1.1 geeft weer het terrein van onderzoek en de samenhang tussen de onderzoekingsresultaten.

C. LEVERANCIERS VAN EENDAGSKUITKENS

C. LEVERANCIERS VAN EENDAGSKUITKENS

- I. Merknamen van deze bedrijven (zie D I)
- II. Relaties met de "markt"
 - a. prijzabepaling
 - b. typing marktpartners (zie A I)
 - c. aantal, duur en aard van de relaties met kuyfdehouders
 - d. tussenpersonen (zie A II d)
 - e. soort en inhoud van de met kuyfdehouders afgesloten contracten
 - f. contractueel vastgelegde financieringsvormen met kuyfdehouders

- d. tussenpersonen (zie A 11 d).
- e. soort en inhoud van de met kuikenhouders afgesloten contracten
- f. contractueel vastgelegde financieringsafspraken met

- g. Invoiced op produktie
(zie A II 1.)

EINDPRODUKT

- I. Merknamen van de bedrijven
 a. omzet: bij vervoerbedrijven en kuilsnacle-
 rijen
 b. aard : slachterij, vervoerproducent, vervoer-
 middel, pluimvee, landbouwmiddel etc.
 c. vestigingsplaats (zie b 1 c)
 II. Relaties met de "markt" (zie C II, b, c, d, e, f en g)
 a. prijzbehoefing, kortingen en toeslagen
 b. concurrentie
 III. Meervoudige relaties (zie B III, a en C III a en c)

Het onderzoek is verricht door middel van een enquête bij ca. 390 willekeurig gekozen slachtkuikenhouders, waarbij inbegrepen kuikenbedrijven van veevoerleveranciers, pluimveehandelaren, slachterijen, broederijen etc.

De steekproef is getrokken uit de ca. 2650 bedrijven die blijkens de metelling 1977 beschikten over hokcapaciteit voor slachtkuikens. Ten behoeve van de steekproeftrekking zijn alle bedrijven op grond van de beschikbare hokcapaciteit in grootteklassen gegroepeerd. Daaruit is een gestratificeerde steekproef getrokken (zie bijlage 1).

De enquête is in het voorjaar van 1978 uitgevoerd door een zestal medewerkers van de afdeling structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut. De toen verzamelde gegevens hebben betrekking op het jaar 1977.

Rekening houdend met de verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld. Het werken met een steekproef impliceert echter, dat de berekende cijfers als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Deze onnauwkeurigheid is groter naarmate het betrokken aantal bedrijven en dieren kleiner is. Dit houdt in dat de cijfers m.b.t. weinig voorkomende verschijnselen meer beschouwd moeten worden als een illustratie dan als een exacte weergave van de werkelijkheid. In bijlage 2 wordt dieper ingegaan op de representativiteit en nauwkeurigheid van de resultaten.

1.2 Opbouw van het rapport

Ten einde de onderzoeksresultaten, die immers betrekking hebben op één jaar (1977), te kunnen plaatsen tegen de achtergrond van de algemene situatie en de ontwikkelingen in de slachtkuikensector, wordt in hoofdstuk 2 daaromtrent een beeld geschetst. Hierbij wordt ingegaan op de produktie, de bestemming, de prijs en margeontwikkeling, alsmede op de ontwikkelingen bij slachtkuikenbedrijven, slachterijen, veevoerproducenten en broederijen.

In de volgende twee hoofdstukken wordt aan de hand van de onderzoeksresultaten ingegaan op de structuur van de slachtkuikenbedrijven (hoofdstuk 3) en op die van slachterijen, veevoerproducenten en broederijen (hoofdstuk 4). In dit kader komt o.a. aan de orde, het aantal bedrijven, de grootteverdeling en de regionale concentratie.

In de drie daaropvolgende hoofdstukken staat de beschrijving van de marktstructuur centraal. De aan- en verkoopkanalen en de functies van de verschillende categorieën van bedrijven komen aan de orde in hoofdstuk 5. In hoofdstuk 6 wordt ingegaan op de relaties (aantal, duur en aard) tussen de slachtkuikenhouders en hun leveranciers en afnemers. De wijze waarop in de produktiekolom de verticale coördinatie is geregeld, is het onderwerp van hoofdstuk 7. Hierbij wordt ingegaan op de rol van de prijsvorming en van de

contractproductie bij de verticale coördinatie.

In de drie laatste hoofdstukken zal worden ingegaan op een aantal specifieke onderwerpen.

De contractfinanciering komt aan de orde in hoofdstuk 8. Ingegaan wordt daarbij op de bedrijfskenmerken van de slachtkuikenbedrijven met contractfinanciering. Ook zal aan de orde komen wie financiert, wat wordt gefinancierd en welke zekerheden de slachtkuikenhouder daar tegenover dient te stellen.

In hoofdstuk 9 worden een aantal factoren besproken die van invloed kunnen zijn op de flexibiliteit van de bedrijfsvoering, d.w.z. op de mate waarin het slachtkuikenbedrijf kan worden aangepast aan veranderde marktomstandigheden. De volgende factoren komen hierbij aan de orde: externe (ligging, hinderwet en bestemmingsplan buitengebied) en contractuele (prijsgaranties, looptijd contracten, invloed van de contractpartners op veranderingen in de hokcapaciteit en in de benutting daarvan).

Het onderwerp van het laatste hoofdstuk (10) is de samenhang tussen markt- en produktiestructuur t.a.v. het produktieniveau, de produktieplaats en het soort slachtkuikenbedrijven. Bij het produktieniveau gaat het om de factoren die van invloed zijn op de veranderingen in hokcapaciteit en capaciteitsbenutting. Bij de produktieplaats wordt uitgaande van de vestigingsplaatsen van de slachtkuikenhouders en die van hun leveranciers en afnemers ingegaan op de overeenstemming daartussen en op de verplaatsingsafstanden. Bij het soort slachtkuikenbedrijf ten slotte gaat het om de relatie tussen omvang en mate van specialisatie met contractuele prijsgaranties en met kortingen op de prijzen van veevoer.

2. Ontwikkelingen in de slachtkuikensector

2.1 Inleiding

Voor een juiste interpretatie van de resultaten van het onderzoek, waarvan de gegevens betrekking hebben op één jaar (1977), is het wenselijk deze te plaatsen in het kader van de ontwikkelingen, die zich in de slachtkuikenhoudery voordeden.

In dit hoofdstuk zal daarom afzonderlijk aandacht worden geschonken aan de plaats van de Nederlandse slachtkuikenhoudery in EEG-verband, aan de ontwikkelingen in de produktie en de bestemming van slachtkuikens en aan de verandering in de bedrijfsstructuur van slachtkuikenbedrijven, slachterijen, broederijen en mengvoerproducenten.

2.2 Nederland en de EEG

Het Nederlandse aandeel in de totale EEG-pluimveevleesproduktie bedroeg in 1977 10%, de consumptie slechts 3%. Over de produktie en consumptie van slachtkuikens zijn geen EEG-gegevens bekend. De slachtkuikenproduktie bedroeg in Nederland in 1977 88% van de totale pluimveevleesproduktie. Nederland behoort met Denemarken, Frankrijk, Engeland en Ierland tot die EEG-landen die pluimveevlees exporteren, terwijl West-Duitsland en Italië importeren.

De Nederlandse export van geslacht pluimvee maakte in 1977 ruim 45% uit van de totale export van alle EEG-landen (460.000 ton).

Tabel 2.1 Produktie en consumptie van pluimveevlees in EEG-landen (x 1000 ton)

	1969		1973		1977	
	Prod.	Cons.	Prod.	Cons.	Prod.	Cons.
EEG	2317	2298	3067	3011	3378 ^x	3066 ^x
	%	%	%	%	%	%
Nederland	11	3	12	4	10	3
West-Duitsland	10	20	9	18	9	17
België/Luxemburg	5	4	4	3	4	3
Frankrijk	23	22	26	25	27	26
Italië	24	25	24	26	26	28
Ver. Koninkrijk	23	24	21	22	20	21
Ierse Republiek	1	1	1	1	1	1
Denemarken	3	1	3	1	3	1

x) Raming.

Bron: Jaarverslagen PPE.

Uit tabel 2.1 blijkt dat de relatieve positie van Nederland in de periode 1969-1977 vrijwel gelijk is gebleven. Uit de cijfers blijkt verder dat de EEG netto exporterend is.

2.3 Produktie en bestemming van slachtkuikens

De binnenlandse slachtkuikenproduktie nam in de periode 1968-1977 toe met 35% tot een totaal van circa 300.000 ton panklaar produkt. Zie tabel 2.2. De stijging was in de eind zestiger en begin zeventiger jaren het grootst, met een topproductie in 1973 van ruim 300.000 ton. In de laatste maanden van 1973 verminderde de vraag naar braadkuikens op de exportmarkt aanzienlijk, waardoor extra voorraadvorming ontstond. Produktiebeperkingen bleken onontkoombaar, medio 1974 werden in EEG-verband tussen pluimveeslachterijen afspraken gemaakt om de produktie te beperken. In ons land resulteerde deze afspraak in een produktieafname van ca. 8% in 1974. Een aanhoudend laag prijspeil in de eerste maanden van 1975 deed de produktie over dit jaar ongeveer gelijk blijven aan die van 1974. Door vergroting van de export naar niet EEG-landen (o.a. Rusland) nam na 1975 de slachtkuikenproduktie weer toe.

Het relatieve belang van de export is in de loop van de jaren nauwelijks veranderd. Onze zelfvoorzieningsgraad bedroeg de laatste 10 jaar vrijwel steeds ca. 350, hetgeen overeenkomt met een binnenlands verbruik van iets minder dan 30% van de produktie. Absoluut gezien is door de bevolkingstoename (+ 1 miljoen) en de stijging van de slachtkuikenconsumptie per hoofd van de bevolking (1,9 kg), in deze periode het binnenlandsverbruik met 30% gestegen tot een totaal van ca. 90.000 ton in 1977 (zie tabel 2.2). De Nederlandse export van levende en geslachte kuikens ging in 1977 voor 84% naar andere EEG-landen (zie tabel 2.3). Het resterende deel vooral naar Rusland en het Midden Oosten. Binnen de EEG is West-Duitsland onze belangrijkste afnemer (ruim 75% van de totale export). In de periode 1968-1977 is het aandeel van West-Duitsland in de totale export afgenomen, die van derde landen toegenomen.

In de periode 1968-1977 nam de relatieve betekenis van de export van panklare slachtkuikens af, die van levende kuikens en conserven toe. (Zie tabel 2.2). De levend geëxporteerde kuikens gaan voor 50% naar West-Duitsland en voor de andere helft naar België.

De vermindering van het Westduitse aandeel in de export is een gevolg van de sterke uitbreiding van de Duitse produktie. Hierdoor daalde het Nederlandse marktaandeel op de West-Duitse slachtkuikenmarkt van 52% in 1972 naar 44% in 1977.

Gezien deze ontwikkeling op de West-Duitse markt, zal Nederland om zijn produktieniveau te behouden, genooddaakt zijn een steeds groter deel te exporteren naar andere landen, met name naar niet EEG-landen. Deze grotere afhankelijkheid van de wereldmarkt maakt dat in de toekomst rekening dient te worden gehouden met sterk wisselende exportmogelijkheden en prijzen.

Tabel 2.2 De ontwikkeling van de produktie en bestemming van slachtkuikens in Nederland in de periode 1968-1977 (x 1000 ton panklaar produkt)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Binnenlandse produktie	193	218	258	277	290	302	278	278	292	299
Invoer	0	1	1	0	1	1	4	7	6	7
Totaal beschikbaar	193	219	259	277	291	303	282	285	298	306
waarvan voor	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- binnenlandse consumptie	30	28	26	26	29	28	29	30	28	29
- export	73	72	73	73	74	69	74	70	71	71
- voorraadmutatie 1)	-3	0	+1	+2	-3	+3	-3	0	+1	0
Geëxporteerde hoeveelheden	140	155	186	197	210	199	204	194	204	206
waarvan	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- panklaar	95	93	92	98	96	92	93	90	90	88
- levend	4	7	7	2	4	5	5	7	7	7
- in conserven	0	0	1	0	0	3	2	3	3	5
Zelfvoorzieningsgraad	328	361	381	377	349	357	338	326	350	333
Consumptie per hoofd (kg)	4,6	4,7	5,2	5,6	6,2	6,3	6,1	6,3	6,1	6,5

1) - = uit voorraad
+ = naar voorraad

Bron: Landbouwcijfers LEI/CBS.

Tabel 2.3 De Nederlandse export van slachtkuikens in de periode
1968-1977 (incl. levende export)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Totale export 1)	140	155	186	197	210	199	204	194	204	206
waarvan naar:	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
EEG-landen totaal	92	92	88	89	90	89	88	91	85	84
- West Duitsland	91	91	87	88	88	86	84	83	78	77
BLEU	0	0	0	1	1	2	4	5	6	5
Ver. Koninkrijk	-	-	-	-	-	0	1	1	0	1
Frankrijk	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Italië	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Derde landen totaal	8	8	12	11	10	11	12	9	15	16
- Rusland	-	-	5	7	0	1	2	-	5	8
Midden Oosten	-	-	-	-	-	-	4	3	6	3
Overige landen	8	8	7	4	10	10	6	6	4	5

Bron: Jaarverslagen PPE.

1) in 1000 ton panklaar produkt.

Deze problemen met de afzet hebben geleid tot het instellen van een structuuronderzoek in de Nederlandse slachtpluimveesector. Uit dit onderzoek is naar voren gekomen, dat het aanbeveling verdient één of meer z.g. industrieleiders te vormen ten einde de marketing van slachtkuikens te verbeteren. Deze aanbeveling leidde tot de vorming van Plukon BV waarin zijn opgenomen de Friki en Bekebrede slachterijen.

2.4 Kostprijs, prijs- en marge-ontwikkeling

De kostprijs (exclusief arbeid) voor de produktie van slachtkuikens is de laatste 10 jaar met gemiddeld 3% per jaar toegenomen. Doordat de kosten van eendagskuikens relatief daalden en de overige kosten (m.n. energie) relatief toenamen is de kostenopbouw enigszins gewijzigd (zie tabel 2.4). Uit deze tabel blijkt, dat de voerkosten ruim 2/3 deel van de kostprijs uitmaken. Hun aandeel in het totale kostenpakket (excl. arbeid) is dankzij de sterk verbeterde voederconversie vrij constant gebleven. Slechts in de periode 1973-1975 was hun aandeel hoger onder invloed van grondstoffenschaarste op de wereldmarkt.

De arbeidsopbrengst, een resultante van slachtkuikenopbrengsten vermindert met de kosten (excl. arbeid), fluctueerde de afgelopen jaren nogal sterk. Afwijkingen van 50 tot 100% naar boven of beneden waren geen uitzondering. Deze variatie in de arbeidsopbrengst vindt zijn oorzaak in de geringe marge tussen opbrengsten en kosten. Geringe verschillen in slachtkuikenprijzen en voerprijzen kunnen grote gevolgen hebben voor de arbeidsopbrengst.

De stijging van de voerkosten in 1973/74 onder invloed van de grondstoffenschaarste ging in eerste instantie gepaard met hogere opbrengstprijzen van slachtkuikens (zie figuur 2.1). Hierdoor stagneerde de groei van de consumptie en nam de produktie nog verder toe, waardoor grote voorraden ontstonden. Deze situatie maakte het noodzakelijk via vrijwillige afspraken de produktie in de EEG te verkleinen. Door het gedeeltelijk mislukken van de produktiebeperkingen in de EEG bleef het aanbod van slachtkuikens te hoog en werden de voorraden niet geruimd. Deze situatie leidde tot een daling van de slachtkuikenprijzen in 1974/75, maar doordat tegelijkertijd ook de voerprijzen daalden, bleef in eerste instantie de produktie constant en nam later weer toe. In 1977 was het produktieniveau weer gelijk aan dat in 1973. Opvallend is dat na 1974 de West-Duitse slachtkuikenproduktie sterk is toegenomen.

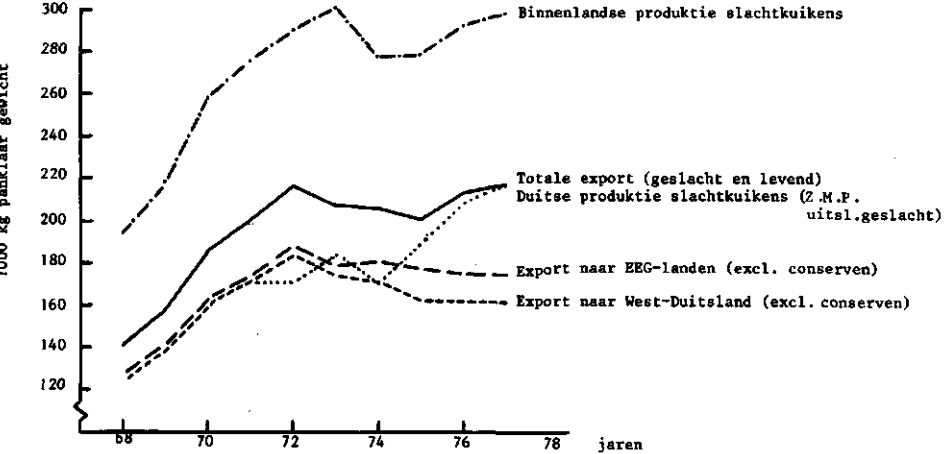
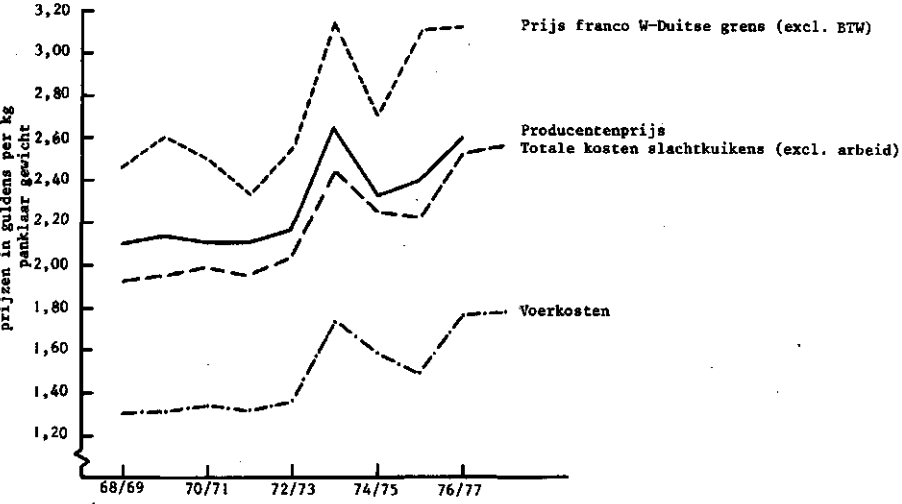
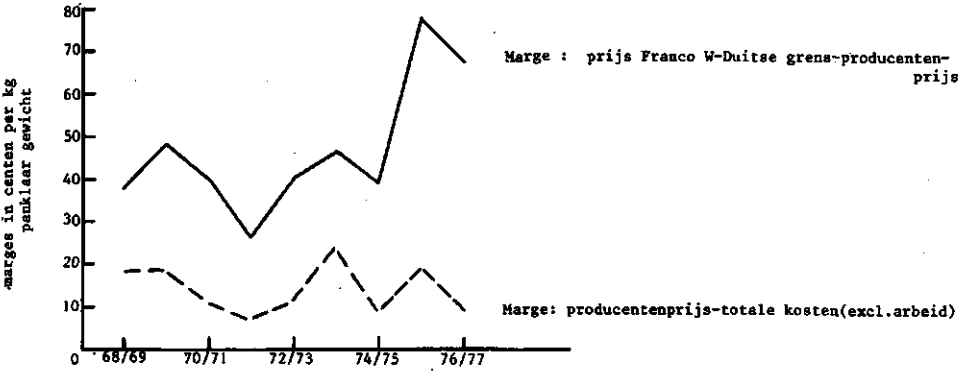
2.5 Ontwikkelingen bij de bedrijven in de slachtkuikensector

2.5.1 Slachtkuikenbedrijven

De laatste 10 jaar heeft de slachtkuikenhouderij een belangrijke ontwikkeling doorgemaakt. In de periode 1968-1977 daalde het aantal geregistreerde slachtkuikenbedrijven met een derde tot 2187 1).

1) Het aantal bedrijven met slachtkuikens bij de CBS-Landbouwtelling mei 1977.

Fig. 2.1. Produktie, export, prijs en margeontwikkelingen



Tabel 2.4 Bedrijfsresultaten slachtkuikens

	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78
Aantal opgehokte kuikens st.	14400	17900	18800	19800	22400	22000	25300	24000	25000	27500
Lenge mestperiode in dagen	52	51	50	49	49	49	48	48	47	47
Levend eindgewicht per kuiken	gram 1310	1330	1350	1370	1380	1390	1420	1440	1450	1460
Voederconversie (per kg levendgewicht)	2,16	2,10	2,07	2,06	2,04	2,04	2,03	1,99	1,98	1,97
Opbrengstprijs per kg levendgewicht	1,57	1,60	1,58	1,58	1,61	2,01	1,75	1,81	1,96	2,01
Totaal opbrengsten (in gld. per 1000 kg levendgewicht)	1579	1609	1584	1544	1616	2010	1754	1809	1985	2010
Totale kosten	1432	1456	1497	1484	1529	1828	1683	1664	1891	1932
Arbeidsopbrengst	147	153	87	60	87	182	71	145	94	88
Kostenopbouw										
waarvan naar:	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Aankoop kuikens	23	24	23	21	21	19	18	20	18	18
Voederkosten	68	67	67	68	68	71	71	67	69	68
Kosten hok en inventaris	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5
Overige kosten	5	5	6	6	6	6	7	8	7	8

Bron: Landbouwcijfers LEI/CBS.

LEI-publicatie 3.76 "Slachtkuikens 1977".

in 1977, terwijl tegelijkertijd de slachtkuikensstapel zich uitbreidde van 23 miljoen naar 38 miljoen dieren, hetgeen een stijging betekende van 65%. Met deze ontwikkeling nam het aantal gemiddeld per bedrijf aanwezige slachtkuikens sterk toe, van 7300 in 1968 tot 17.800 in 1977. Dit komt vooral tot uiting door de afname van het aantal bedrijven met minder dan 10.000 kuikens en door de stijging van het aantal bedrijven met meer dan 25.000 slachtkuikens (zie tabel 2.5).

Tabel 2.5 De ontwikkeling van het aantal slachtkuikenbedrijven naar omvang en regio, in de periode 1968-1977

	1968 1)		1974		1977	
	Be- drij- ven	Slacht- kuikens x 1000	Be- drij- ven	Slacht- kuikens x 1000	Be- drij- ven	Slacht- kuikens x 1000
Totaal	3143	22957	2339	36910	2187	38908
waarvan met een bedrijfs grootte:						
tot 10000 slachtk.	%	%	%	%	%	%
10000-25000 slachtk.	72	37	38	13	33	10
25000-50000 slachtk.	26	47	46	43	47	40
50000-75000 slachtk.	2	10	13	27	16	29
75000 e.m. slachtk.	} .	} 6	} 3	} 17	3	11
					1	10
waarvan naar regio:	%	%	%	%	%	%
Noorden	9	11	14	15	15	17
Overijssel (incl. NOP)	11	12	15	13	15	13
Gelderland	23	20	18	14	19	13
Noord-Brabant	28	28	28	31	28	31
Limburg	18	21	16	20	15	19
Overige gebieden	11	8	9	7	8	7

Bron: CBS-Landbouwtelling mei.

1) Incl. bedrijven tot 10 sbe.

De daling van het aantal bedrijven was niet in alle regio's even groot. De grootste daling trad op in de provincie Gelderland en in de "Overige gebieden". In deze gebieden verminderde het aantal bedrijven met 45%. Daartegenover stond een stijging van het aantal slachtkuikenbedrijven in regio Noord (Groningen, Friesland en Drenthe), namelijk met 12,5%.

De indeling van de slachtkuikenbedrijven naar VAT-type heeft in de loop der jaren (vanaf 1972) relatief geringe wijzigingen ondergaan (zie tabel 2.6). In alle jaren behoorde ruim 45% van de

Tabel 2.6 De ontwikkeling van de bedrijven met slachtkuikens naar bedrijfstype in de periode 1972-1977

	1972	1975	1977
Totaalaantal slachtkuikens	33833	38459	38908
Totaalaantal bedrijven	2517	2329	2187
waarvan naar VAT-type-1)			
indeling:	%	%	%
Slachtkuiken bedrijven	42	46	45
Overige Pluimveebedrijven	3	2	2
Rundveebedrijven	13	13	15
Varkensbedrijven	2	3	4
Overige veehouderijbedr.	32	28	26
Akkerbouwbedrijven	1	1	1
Tuinbouwbedrijven	2	2	2
Gecombineerde bedrijven	5	5	5

Bron: CBS-Landbouwtelling mei.

1) VAT-type.

De bedrijfstypering op basis van de verdeling van het aantal sbe per bedrijf over de verschillende bedrijfsonderdelen. Een bedrijf behoort tot een bedrijfstype als 60% of meer van de sbe uit het aangegeven bedrijfsonderdeel afkomstig is. Bij 2 of meer bedrijfsonderdelen in de naam van het bedrijfstype heeft elk dezer onderdelen minstens 20% van de sbe, en hoogstens 60%.

bedrijven met slachtkuikens tot het VAT-type "slachtkuikenbedrijven". Het aandeel van de als akkerbouw, tuinbouw en gecombineerd getypeerde bedrijven is vrij klein en in alle jaren gelijk.

2.5.2 Pluimveeslachterijen 1)

Van de Nederlandse slachtkuikenproductie wordt het merendeel (92%) binnen onze grenzen geslacht, en vervolgens afgezet als hele kuikens of kuikendelen. De resterende 8% wordt levend geëxporteerd (zie tabel 2.2).

Het aantal slachterijen in de periode 1968 tot 1977 is vrijwel voortdurend gedaald. Met name het aantal kleine slachterijen (met een jaaromzet tot 1000 ton) nam sterk af (zie tabel 2.7). Ondanks de daling van het totaalaantal slachterijen nam het aantal grote slachterijen (meer dan 5000 ton) toe van 10 in 1968 tot 24 in 1977. Deze laatste categorie bedrijven slachtte in 1977 ruim 80% van alle slachtkuikens. Blijkens gegevens van de Nationale Coöperatieve Raad voor Land- en Tuinbouw nam het aandeel van de coöperatieve

1) Behalve slachtkuikens kunnen deze bedrijven ook eenden, kalkoenen en legkippen slachten.

Tabel 2.7 De ontwikkeling van het aantal pluimveeslachterijen in de periode 1969-1977

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Aantal slachterijen	175	157	151	155	126	122	115	105	97	93
waarvan naar jaaromzet										
geslachtpluimvee:	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
15 - 1000 ton	77	76	73	73	66	65	56	-	-	-
20 - 1000 ton	-	-	-	-	-	-	-	50	49	48
1000 - 5000 ton	17	15	18	17	21	22	26	31	29	26
5000 ton en meer	6	9	9	10	13	13	18	19	22	26
<hr/>										
Percentage omzet van										
slachterijen naar										
omzetklasse:	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
15 - 1000 ton	12	11	9	7	6	5	3	-	-	-
20 - 1000 ton	-	-	-	-	-	-	-	3	3	3
1000 - 5000 ton	33	24	24	21	21	24	20	21	20	16
5000 ton en meer	55	65	67	72	73	71	77	76	77	81

Bron: Jaarverslagen PPE.

pluimveeslachterijenbelangrijk toe, van 18% in 1966 tot 32% in 1977. Na 1974 toen het coöperatieve marktaandeel 40% bedroeg, is de marktpositie van de coöperaties afgebrokkeld t.g.v. de stagnatie in de afzetmogelijkheden en de daarop volgende inkrimpingen van slachtcapaciteit.

2.5.3 Broederijen

Het aantal broederijen met slachtkuikenrassen is in de periode 1968-1977 met de helft verminderd. Terwijl in dezelfde periode de inleg met 50% toenam. Als gevolg hiervan nam de gemiddelde produktie per broederij toe met ca. 300%.

Tabel 2.8 De ontwikkeling van het aantal broederijen en de inleg van broedeieren van slachtrassen in de periode 1968-1977

Jaren	Aantal broederijen	Ingelegd broedeieren x 1 miljoen	Aant.broederijen met ...% van de inleg
1968	164	265	64 - 85%
1969	142	298	70 - 91%
1970	133	365	71 - 93%
1971	124	381	70 - 95%
1972	112	381	69 - 95%
1973	103	392	65 - 95%
1974	93	355	60 - 95%
1975	85	363	62 - 97,5%
1976	85	393	65 - 98%
1977	82	389	62 - 98,5%

Bron: Jaarverslagen PPE.

Uit bovenstaande tabel blijkt dat de produktie steeds meer geconcentreerd wordt op de ca. 60 grootste bedrijven. Over de ontwikkeling van het aantal en van het marktaandeel van coöperatieve bedrijven zijn geen gegevens bekend.

2.5.4 Mengvoerproducenten

De totale mengvoerproduktie bedroeg in 1976/77 bijna 12 miljoen ton, waaronder ca. 1 miljoen ton pluimveemestvoeder¹⁾. Ondanks de toename van de geproduceerde hoeveelheid pluimveemestvoer nl. 325.000 ton, nam het relatieve aandeel van dit voer in de totale produktie af van 10% in 1968/69 tot ruim 8% in 1976/77.

1) N.B. Slachtkuiken-, eenden- en kalkoenenvoer.

Tabel 2.9 Aantal coöperatieve en particuliere mengvoerbedrijven en hun mengvoederproduktie naar omzetklasse in de periode 1968/69-1976/77

	1968/69				1973/74				1976/77			
	Particulieren		Coöperaties		Particulieren		Coöperaties		Particulieren		Coöperaties	
	be- drij- ven	voer x1000 ton	be- drij- ven	voer x1000 ton	be- drij- ven	voer x1000 ton	be- drij- ven	voer x1000 ton	be- drij- ven	voer x1000 ton	be- drij- ven	voer x1000 ton
Totaalaantal waarvan naar omzetklasse:	798	3431	232	3407	587	4871	140	5182	489	5621	119	6180
tot	1000 ton	50	4	15	0	35	2	0	30	1	1	-
1000 - 2000 ton	16	6	13	1	13	2	5	0	12	2	2	0
2000 - 3000 ton	12	7	9	2	12	4	7	0	9	2	4	0
3000 - 5000 ton	7	6	15	4	12	5	7	1	11	4	7	1
5000 - 10000 ton	8	12	21	10	12	11	21	4	16	10	18	3
10000 - 25000 ton	5	16	18	19	9	16	31	14	13	17	32	11
25000 - 50000 ton	1	9	5	11	3	11	14	13	4	13	18	12
50000 - 100000 ton	1	14	2	10	2	15	9	17	2	10	10	14
100000 ton en meer	0	26	2	43	2	34	4	51	3	41	8	59

Bron: Mengvoederenquête; Produktschap voor Veevoeder.

De technische ontwikkelingen bij de mengvoerproduktie leidde de afgelopen jaren tot een concentratie van produktieplaatsen. Het aantal mengvoerproduktieplaatsen daalde in die periode van 1000 tot ca. 600. Als gevolg van deze daling en de stijging van mengvoerproduktie nam de gemiddelde bedrijfsomvang toe met bijna 300% tot 19.400 ton in 1977. Ondanks dat 75% van de opgeheven plaatsen een particulier bedrijf was, liep de verhouding tussen de gemiddelde omzetten van particuliere en coöperatieve mengvoerbedrijven nog verder uiteen. In 1976/77 hadden de particuliere bedrijven een gemiddelde mengvoeromzet van 11.500 ton en coöperatieve bedrijven van 52.000 ton. Dit leidde ertoe dat het aandeel van de coöperaties in de totale produktie in de periode 1968/69 tot 1976/77 toenam van 50 naar 52%. Voor pluimveemestvoerders steeg het coöperatieve aandeel in dezelfde periode van 41 naar 51%. Met name in Noord-Brabant en Gelderland steeg het coöperatieve aandeel (zie tabel 2.10).

Tabel 2.10 Produktie van pluimveemestvoeder bij particuliere en coöperatieve bedrijven naar provincie in de periode 1968/69-1976/77

	1968/69		1973/74		1976/77	
	Particulieren	Coöperaties	Particulieren	Coöperaties	Particulieren	Coöperaties
Nederland (in 1000 ton)	400	277	539	548	492	503
waarvan naar provincie:	%	%	%	%	%	%
Groningen	3	-	1	1	1	1
Friesland	6	2	12	3	15	3
Drenthe	1	5	2	3	3	5
Overijssel	2	10	7	12	6	11
Gelderland	18	12	14	14	9	13
Utrecht	9	1	8	3	8	4
Noord-Holland	4	0	4	2	5	1
Zuid-Holland	6	6	4	2	3	2
Zeeland	0	-	0	-	0	-
Noord-Brabant	30	37	24	37	25	37
Limburg	21	27	24	23	25	23

Bron: Mengvoederenquête; Produktschap voor Veevoeder.

3. Structuur van de slachtkuikenbedrijven

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zullen een aantal kenmerken van de slachtkuikenbedrijven aan de orde komen. Het hierbij gebruikte cijfermateriaal is afkomstig uit de LEI-enquête bij slachtkuikenhouders. Ingegaan zal worden op de regionale spreiding van de bedrijven, op de bedrijfsgroottestructuur, op de mate van specialisatie, op de leeftijd van de bedrijfshoofden, op de duur van de slachtkuikenhouderschap en op de capaciteitsverandering en -benutting. Hierbij komt ook de samenhang tussen de bedrijfskenmerken aan de orde.

3.2 Regionale aspecten

Bij de beschouwing over de regionale aspecten zal voornamelijk gebruik worden gemaakt van de provincies of groepen van provincies als regio 1).

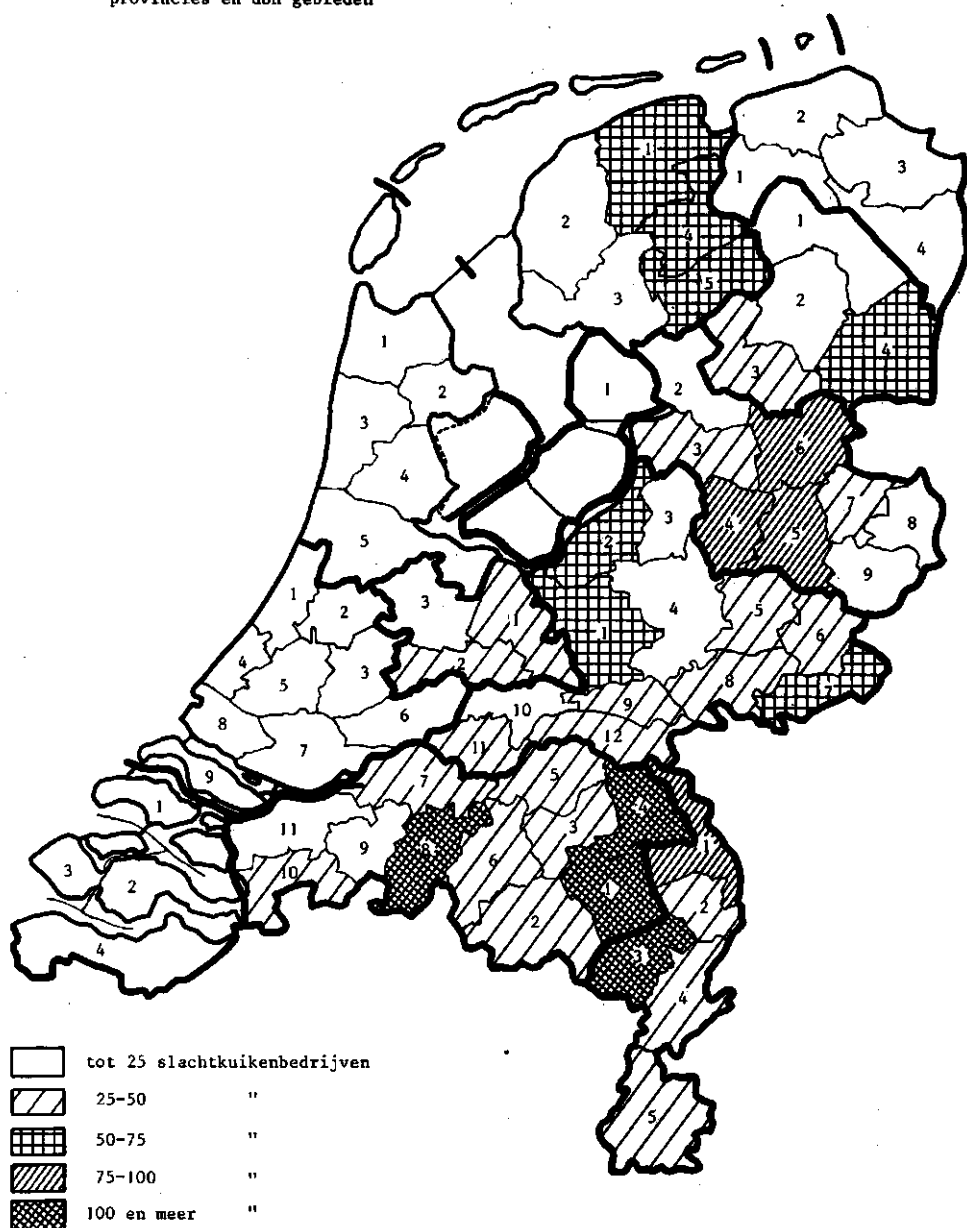
In 1977 produceerden 2538 slachtkuikenbedrijven ruim 280 miljoen slachtkuikens, wat neerkomt op een gemiddelde jaarproductie van 111.000 kuikens per bedrijf. Het belangrijkste produktiegebied is het Zuiden (Brabant en Limburg). Daarnaast zijn het oostelijk en het noordelijk produktiegebied van belang. In het Zuiden en het Noorden ligt de gemiddelde afzet ruim boven het landelijk gemiddelde (tabel 3.1 en figuur 3.1). De westelijke provincies met 10% van alle slachtkuikenbedrijven, leveren gezamenlijk 7% van de slachtkuikens. De gemiddelde afzet ligt hier dan ook ver beneden het landelijk gemiddelde.

Binnen de provinciale verdeling zijn een tweetal concentratiegebieden te onderscheiden. Ten eerste in het Zuiden; het oostelijk deel van Noord-Brabant (DBH-gebieden 1, 2, 3, 4, 5, 6 en 8) 2) en het daarop aansluitende deel van Limburg (DBH-gebieden 1, 2, 3 en 4). Het tweede concentratiegebied omvat midden Overijssel (DBH-gebieden 4, 5, 6 en 7) en het zuid-oostelijk deel van Drenthe (DBH-gebied 4). Het grootste concentratiegebied is het zuidelijke met 37% van de slachtkuikenbedrijven en 46% van de produktie. Het oostelijk concentratiegebied is aanzienlijk kleiner van omvang, het betreft hier 15% van de bedrijven met 13% van de produktie.

1) De IJsselmeerpolders hierbij zijn gerekend tot de provincie Overijssel (DBH-gebied 1).

2) DBH-gebieden zijn de ambtsgebieden van de districtsbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaterieelen.

Figuur 3.1 Spreiding en concentratie van de slachtkuikenhouderijen in de onderscheiden provincies en dbh-gebieden



Tabel 3.1 Provinciale verdeling van de slachtkuikenbedrijven en afgezette slachtkuikens

	Aantal slachtkuiken- bedrijven	Afgezette slachtkuikens (x 1 miljoen)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Nederland	2538	281	111000
waarvan in	%	%	
zuidelijk produktiegebied:	42	49	130000
- Noord-Brabant	28	31	126000
- Limburg	14	18	138000
oostelijk produktiegebied:	34	27	89000
- Overijssel	15	13	97000
- Gelderland	19	14	82000
noordelijk produktiegebied:	15	17	126000
- Groningen	1	3	232000
- Friesland	9	9	118000
- Drenthe	5	5	113000
westelijk produktiegebied:	9	7	77000
- Utrecht	3	2	67000
- Noord-Holland	2	2	87000
- Zuid-Holland 1) (incl. Zeeland)	4	3	81000

- 1) De provincie Zeeland heeft een te geringe produktie aan slachtkuikens om deze als afzonderlijke provincie op te nemen. In het vervolg zal Zeeland bij de provincie Zuid-Holland worden gevoegd.

3.3 Landbouwbedrijfstypen

3.3.1 Grote en kleine slachtkuikenbedrijven

De indeling in grote en kleine bedrijven is gebaseerd op het aantal in 1977 afgezette slachtkuikens. In tabel 3.2 is weergegeven hoe de bedrijven over de onderscheiden bedrijfsgrootten zijn verdeeld en welk deel van de totale slachtkuikenafzet zij voor hun rekening nemen. Tevens is de gemiddelde jaarafzet van slachtkuikens per groep aangegeven.

Het merendeel van de bedrijven (64%) zet per jaar minder dan 100.000 kuikens af. Deze groep bedrijven neemt een derdeel van de totale jaarafzet voor haar rekening. Aan de andere kant staan de grotere bedrijven (6%) die meer dan 300.000 slachtkuikens afleveren, dit geringe aantal bedrijven verzorgt ruim een vierdedeel van de totale jaarafzet. De middengroep met een afzet tussen 100.000 en

Tabel 3.2 Slachtkuikenbedrijven, ingedeeld naar jaarafzet slachtkuikens

	Aantal slachtkuiken- bedrijven	Afgezette slachtkuiken (x 1 miljoen)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
w.v. naar bedrijven met een jaarafzet van:			
tot 100.000 slachtk.	%	%	
100.000-150.000 slachtk.	64	31	53.000
150.000-300.000 slachtk.	14	15	115.000
300.000-500.000 slachtk.	16	28	198.000
500.000 e.m. slachtk.	5	15	365.000
	1	11	865.000

300.000 kuikens omvat 30% van de slachtkuikenbedrijven met een produktieaandeel van 43%.

Gezien de regionale verschillen van de gemiddelde jaarafzet (zie tabel 3.1) is het niet verwonderlijk, dat in het Zuiden en Noorden relatief veel grote bedrijven voorkomen; in het Oosten en Westen veel kleine bedrijven.

3.3.2 Specialisatie

De slachtkuikenbedrijven kunnen op verschillende manieren worden ingedeeld naar hun mate van specialisatie. In dit rapport gebeurt dat in de eerste plaats naar de mate waarin het totale inkomen afkomstig is uit het agrarisch bedrijf. Daarop wordt een onderscheid tussen hoofd- en nevenberoep gebaseerd. Het VAT-type geeft een typering van het agrarisch bedrijf op basis van de relatieve betekenis van de verschillende bedrijfsonderdelen (veehouderij, akkerbouw, tuinbouw etc.). De relatieve betekenis van de slachtkuikenhouderij binnen de totale bedrijfsvoering, gemeten in sbe 1), blijkt uit de specialisatiegraad. Het soort bedrijf geeft ten slotte aan of naast slachtkuikens nog ander pluimvee op het bedrijf wordt gehouden.

Uit tabel 3.3 blijkt dat twee derdedeel van de slachtkuikenhouders het inkomen uitsluitend in de landbouw verdient. Opvallend is dat relatief weinig van deze bedrijven een specialisatiegraad hebben van 75% en hoger. De slachtkuikenhouders met een niet-agrarisch nevenberoep verdienen minder dan de helft van hun inkomen buiten de landbouw; de slachtkuikenhouders met een niet-agrarisch hoofdberoep meer dan de helft.

- 1) Standaardbedrijfseenheid is een eenheid waarin de omvang van een agrarisch bedrijf en van de afzonderlijke produktierichtingen binnen een bedrijf wordt gemeten. Een sbe komt overeen met een bepaald bedrag aan toegerekende factorkosten in een basisperiode bij een doelmatige bedrijfsvoering en onder normale omstandigheden.

Tabel 3.3 Slachtkuikenbedrijven naar mate van specialisatie

	Totaal	Waarvan naar specialisatiegraad slacht- kuikenhouderij			
		tot 25%	25-50%	50-75%	75% e.m.
Aantal slachtkuikenbedrijven:	2538	31%	23%	16%	30%
Aantal afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	281	18%	23%	18%	41%
Gemiddelde jaarafzet per bedrijf	111000	62000	107000	128000	150000
Slachtkuikenhouders naar hoof-/nevenberoep:	100%	100%	100%	100%	100%
- uitsluitend landbouwactiviteiten	65	67	87	84	37
- niet-agrarisch nevenberoep	16	19	9	7	21
- niet-agrarische hoofdberoep	19	14	4	9	42
Slachtkuikenbedrijven naar VAT-type	100%	100%	100%	100%	100%
- Veehouderijbedrijven:	90	81	96	81	100
Rundveebedrijven	15	32	22	-	-
Varkensbedrijven	7	19	5	-	-
Slachtkuikenbedrijven	36	-	-	41	100
Overige Pluimveehouderijbedrijven	3	3	8	1	
Overige Veehouderijbedrijven	29	27	61	39	
- Akkerbouwbedrijven	2	6	-	-	-
- Tuinbouwbedrijven	3	8	1	-	-
- Gecombineerde bedrijven	5	5	3	19	-
Slachtkuikenbedr. naar soort pluimveehouderij	100%	100%	100%	100%	100%
- alleen slachtkuikenhouderij	92	89	82	99	99
- slachtkuikenhouderij en vermeerdering	1	-	4	-	0
- slachtkuikenhouderij en legkippen	3	5	8	-	0
- slachtkuikenhouderij en overige pluimveeh.	4	6	6	1	0

Relatief veel van deze laatste bedrijven hebben een zeer hoge specialisatiegraad. Behalve in het zuidelijke concentratiegebied komen naar verhouding ook veel slachtkuikenhouders met een niet-agrarische hoofdberoep voor in Friesland, Utrecht en Noord-Holland. De gemiddelde afzet van deze groep bedrijven (62.000) is veel lager dan het totaalgemiddelde (110.000).

De indeling naar VAT-type 1) laat zien dat vrijwel alle slachtkuikenbedrijven behoren tot het type veehouderijbedrijven en dat ruim een derde deel is getypeerd als slachtkuikenbedrijf. De gemiddelde afzet van deze groep bedrijven is ruim 30% hoger dan het totaalgemiddelde. Relatief komen deze bedrijven voor een groot deel voor in het zuidelijk concentratiegebied.

Uit tabel 3.3 blijkt ook dat het merendeel van de slachtkuikenbedrijven een min of meer gemengd karakter heeft. Opvallend is, dat als het bedrijf meer op de slachtkuikenhoudery is gespecialiseerd, de gemiddelde jaarafzet groter is. Op de meeste slachtkuikenbedrijven, waaronder relatief veel gespecialiseerde bedrijven, wordt geen ander pluimvee gehouden.

3.4 Tijdaspecten

Bij het tijdsaspect komen de volgende facetten aan de orde: de leeftijdsopbouw van de bedrijfshoofden, de opvolgingssituatie, de duur van het landbouwer en van het slachtkuikenhouders zijn (zie tabel 3.4).

De leeftijdsopbouw van de slachtkuikenhouders verschilt enigszins met die van de Nederlandse land- en tuinbouwer. In het algemeen zijn de slachtkuikenhouders jonger. Uit tabel 3.4 blijkt dat de gemiddelde jaarafzet op bedrijven van jongere bedrijfshoofden groter is dan die van oudere bedrijfshoofden. Op ruim een derde deel van de bedrijven met een bedrijfshoofd van 50 jaar en ouder is een opvolger aanwezig. Deze bedrijven blijken gemiddeld per jaar veel slachtkuikens af te zetten en vertonen dus ten aanzien van de gemiddelde jaarafzet een zelfde beeld als die van de jonge bedrijfshoofden.

Uit tabel 3.4 blijkt dat het overgrote deel van de bedrijfshoofden 10 jaar of langer zelfstandig landbouwer is en dat twee derde deel reeds 10 jaar of langer slachtkuikens houdt. Hieruit blijkt dat een deel van de bedrijfshoofden eerst later slachtkuikens is gaan houden. Daarbij valt op dat de gemiddelde jaarafzet groter is naarmate men langer slachtkuikens houdt. Nieuwe slachtkuikenbedrijven hebben in het algemeen een, qua hokcapaciteit, bescheiden omvang. Een uitzondering hierop vormen die slachtkuikenbedrijven, waarvan het bedrijfshoofd in 1977 zelfstandig landbouwer is geworden.

1) Zie definitie tabel 2.6 blz. 32.

Tabel 3.4 Slachtkuikbedrijven ingedeeld naar de verschillende tijdsaspecten

	Alle be- drijfs- hoofden 1977 1)	Aantal slacht- kuiken- bedrijven	Aantal afgezette slachtk. (x 1 mln.)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Leeftijd Slachtkuiken- houder		2538	281	111.000
geen leeftijd 2)	%	%	%	
65 jaar en ouder	10	1	5	355.000
50-65 jaar	40	1	1	80.000
40-50 jaar	27	36	32	99.000
30-40 jaar	18	33	34	116.000
jonger dan 30 jaar	5	25	24	107.000
		4	4	112.000
Duur zelfstandig agra- risch ondernemer zijn		%	%	
20 jaar en langer		37	32	96.000
10-20 jaar		42	48	125.000
5-10 jaar		14	13	108.000
3-5 jaar		2	2	128.000
1-3 jaar		5	4	93.000
korter dan 1 jaar		0	1	235.000
Duur van zelfstandig slachtkuikhouder zijn		%	%	
20 jaar en langer		8	8	113.000
10-20 jaar		57	60	115.000
5-10 jaar		22	21	108.000
3-5 jaar		4	4	108.000
1-3 jaar		7	6	94.000
korter dan 1 jaar		2	1	69.000
Opvolgingssituatie 3)		%	%	
niet gevraagd		64	68	117.000
opvolger aanwezig		13	15	126.000
geen opvolger		16	11	77.000
onbekend		7	6	104.000

- 1) Bron LEI, (bewerkt uit CBS-Landbouwtelling mei). Het betreft bedrijfshoofden met een hoofdberoep in land- of tuinbouw.
- 2) Op bedrijven met een onpersoonlijke ondernemingsvorm (BV en NV) is geen leeftijd ingevuld, tenzij de aandeelhouder/eigenaar in het bedrijf werkzaam is en/of de dagelijkse leiding heeft.
- 3) Naar de opvolgingssituatie is uitsluitend gevraagd als het bedrijfshoofd in 1977 50 jaar of ouder was.

3.5 Capaciteitsverandering en-benutting

3.5.1 Capaciteitsverandering

Op de geënquêteerde bedrijven is geïnformeerd naar de maximale stalcapaciteit van de voor de slachtkuikenhoudery benutte ruimten in 1973-1977. De verandering van de produktiecapaciteit per bedrijf is bepaald door de capaciteit op 31 december 1977 uit te drukken in procenten van die op 31 december 1973.

Op bijna drie vierdedeel van de bedrijven is in de periode 1973-1977 de produktiecapaciteit niet veranderd. Een relatief groot aantal van deze bedrijven is gevestigd in Noord-Brabant.

Tabel 3.5 Slachtkuikenhoudery ingedeeld naar capaciteitsverandering in de periode 1973-1977

	Aantal slachtkuiken- bedrijven	Afgezette slachtkuikens (x 1 miljoen)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
waarvan :	%	%	
na '73 slachtk. gaan houden	9	7	95.000
verkleind	5	5	98.000
gelijk gebleven	73	63	97.000
tot 100% vergroot	9	17	192.000
100-200% vergroot	2	5	323.000
200-300% vergroot	1	2	234.000
300% e.m. vergroot	1	1	153.000

De bedrijven die hun produktiecapaciteit hebben uitgebreid (13%) zetten gemiddeld veel slachtkuikens af. Na verhouding veel vergrote bedrijven hebben een jaarafzet van minstens 150.000 slachtkuikens. Opvallend is dat de vergrote bedrijven voor een relatief groot deel gevestigd zijn buiten de huidige concentratiegebieden.

De na 1973 ontstane slachtkuikenbedrijven zijn gemiddeld iets kleiner dan de bestaande bedrijven. Nog geen 10% van deze nieuwe bedrijven zette in 1977 150.000 of meer slachtkuikens af. Hierbij dient rekening te worden gehouden met het feit dat een aantal bedrijven (2%) eerst in 1977 slachtkuikens zijn gaan houden en daardoor nog niet hun volledige produktiecapaciteit konden benutten en zo doende nog relatief weinig slachtkuikens afzette. In het Utrechtse deel van de Gelderse Vallei, Limburg, Friesland en Drenthe komen relatief veel nieuwe slachtkuikenbedrijven voor.

Vermindering van de slachtkuikencapaciteit komt naar verhouding veel voor bij bedrijven gevestigd in Drenthe, Overijssel en Utrecht.

3.5.2 Capaciteitsbenutting

De capaciteitsbenutting is bepaald door het aantal in 1977 afgezette slachtkuikens te delen door de op 31 december van dat jaar bestaande hokcapaciteit. Dit geeft weer het aantal malen dat de hokcapaciteit volledig is benut. Uit tabel 3.6 blijkt dat benutting op de meeste bedrijven 4 à 6 bedraagt. De bedrijven met een benutting lager dan 4 (11%) zijn voor een relatief groot deel gevestigd in het zuidelijke concentratiegebied. De redenen voor de lage benutting zijn vooral ziekten, een lange leegstandperiode, een hoog afleveringsgewicht, het aanbrengen van veranderingen aan de slachtkuikenhokken en het in 1977 vergroten van de hokcapaciteit.

Tabel 3.6 Slachtkuikenbedrijven ingedeeld naar omzetsnelheid

	Aantal slachtkuiken- bedrijven	Afgezette slachtkuikens (x 1 miljoen)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
waarvan naar omzetsnelheid:	%	%	
tot 1 ronde	0	0	119.000
1 - 4 ronden	11	7	71.000
4 - 5 ronden	30	27	102.000
5 - 6 ronden	48	51	118.000
6 - 7 ronden	8	11	155.000
7 en meer ronden	3	3	113.000

Op eveneens 11% van de bedrijven is de benutting 6 of meer. Een dergelijke hoge benutting is het gevolg van een korte leegstandsperiode, een gering afleveringsgewicht of een verkleining van de hokcapaciteit in 1977. Naar verhouding zijn veel van deze bedrijven gevestigd in Friesland, Drenthe en Overijssel.

4. Afnemers en leveranciers: enkele bedrijfskenmerke

4.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk zijn de kenmerken van de slachtkuikenbedrijven weergegeven. Dit hoofdstuk gaat in op een aantal kenmerken van de afnemers van slachtkuikens en van de leveranciers van eendagskuikens en slachtkuikenvoer (slachterijen, pluimveehandelaren, broederijen en veevoerleveranciers). Tot de leveranciers en afnemers zijn uitsluitend gerekend die personen en bedrijven die voor eigen rekening en risico verkopen en kopen, en niet degenen die bij de aan- en verkoop bemiddelen. De volgende aspecten zullen daarbij aan de orde komen: het aantal bedrijven; de grootte van de bedrijven; het soort bedrijven; en de plaats van vestiging.

4.2 Belangrijke groepen van afnemers

In 1977 kwamen in ons land 93 pluimveeslachterijen voor met een jaaromzet van 20 ton en meer. De 24 grootste bedrijven (jaaromzet 5000 ton en meer) namen 81% van de pluimveevleesproduktie voor hun rekening. (Zie tabel 2.7). De coöperatieve pluimveeslachterijen die alle behoren tot de groep grote ondernemingen hadden in 1977 een marktaandeel van 32%.

Drie vierdedeel van alle slachterijen is gevestigd in de provincies Gelderland (29%), Zuid-Holland (11%), Noord-Brabant (25%) en Limburg (10%). In Zuid-Holland en Limburg zijn geen grote slachterijen gevestigd. In Gelderland komen naar verhouding veel grote slachterijen (jaaromzet 5000 ton en meer) voor. In Brabant zijn relatief veel kleine bedrijven gevestigd en naar verhouding weinig middelgrote.

De geënquêteerde slachtkuikenhouders leverden slachtkuikens aan 49 van de 93 slachterijen. Hieronder bevonden zich alle grote slachterijen, twee derdedeel van de middelgrote slachterijen en circa een zesdedeel van de kleine slachterijen. Bovendien leverden een aantal geënquêteerde slachtkuikenhouders kuikens aan een viertal buitenlandse slachterijen gevestigd in West-Duitsland en België.

Dat bij de enquête niet alle pluimveeslachterijen als afnemer van slachtkuikens werden vermeld, hangt samen met het feit dat slechts 390 van de ruim 2500 slachtkuikenhouders zijn geënquêteerd. Bovendien koopt niet elke slachterij slachtkuikens bij kuikenhouders en zijn er pluimveeslachterijen die geen slachtkuikens slachten. Uit tabel 4.1 blijkt, dat het merendeel van de bij de enquête vermelde kuikenslachterijen gevestigd is in de belangrijkste produktiegebieden, te weten Zuid en Oost. Van de totale afzet door slachtkuikenhouders aan slachterijen, nemen de 24 grootste slachterijen ca. 80% voor hun rekening en gaat 36% naar de coöperaties

(Friki en Goosens). De buitenlandse slachterijen kochten 4% van alle slachtkuikens.

Bij het bedrijfsschap Pluimveehandel en Industrie staan bijna 600 collecterende handelaren geregistreerd. Het gaat hierbij om handelaren in kippen, slachtkuikens, eenden, ganzen, kalkoenen, tamme konijnen en wild, die de dieren levend kopen en verkopen. De samenstelling aan deze groep handelaren en het feit dat niet alle slachtkuikenhouders zijn geënquêteerd maakt dat bij de enquête slechts 13 pluimveehandelaren zijn vermeld. De genoemde pluimveehandelaren zijn gevestigd in Gelderland, Utrecht en Zuid-Holland.

Tabel 4.1 De regionale verdeling van de binnenlandse kuikenslach-
terijen, die kopen af-boerderij, naar omzetklasse

	Totaal	Waarvan naar regio :			
		Zuid	Oost	Noord	West
Slachterijen	49	16	23	4	6
waarvan naar omzetklasse					
geslacht pluimvee:	%	%	%	%	%
20 - 1000 ton	20	25	26	-	-
1000 - 5000 ton	31	37	22	-	67
5000 ton en meer	49	38	52	100	33

Ook een aantal veevoerleveranciers (vrijwel uitsluitend particuliere bedrijven) nemen slachtkuikens van boeren af. Het gaat hierbij voornamelijk om middelgrote veevoerproducenten. De afzet aan veevoerleveranciers heeft uitsluitend betrekking op contractueel vastgelegde leveringen.

4.3 Belangrijke leveranciers van ééndagskuikens

In Nederland komen 87 broederijen voor, waaronder 5 coöperaties met inleg van slachtrassen voor binnenlands gebruik. Deze bedrijven zijn voor ruim 70% gevestigd in Gelderland (41%), Noord-Brabant (16%) en Limburg (14%).

Door de slachtkuikenhouders zijn bij de enquête 60 verschillende broederijen genoemd als leverancier van eendagskuikens. Het verschil in beide aantallen wordt veroorzaakt doordat gewerkt is met een steekproef en doordat niet elke broedrij eendagskuikens aan kuikenhouders verkoopt. Dit heeft ertoe geleid dat met name een aantal kleine broederijen niet is vermeld. Overigens zij er nog eens op gewezen, dat de ruim 60 grootste broederijen ruim 98% van de totale produktie voor hun rekening nemen.

De door slachtkuikenhouders genoemde broederijen zijn in hoofdzaak gevestigd in de belangrijkste slachtkuikenproduktiege-

bieden nl. Gelderland (37%), Noord-Brabant (10%) en Limburg (15%). De coöperatieve broederijen nemen 12% van de door broederijen aan slachtkuikenhouders geleverde eendagskuikeus voor hun rekening. Ook veevoerleveranciers en kuikenslachterijen leveren eendagskuikeus aan slachtkuikenhouders. Deze laatste leveringen zijn steeds contractueel vastgelegd, voornamelijk via loonmestcontracten. Het betreft hier levering door een tiental voornamelijk middelgrote particuliere veevoerproducenten en een viertal grotere particuliere slachterijen.

4.4 Veevoerleveranciers

Blijkens de mengvoederenquôte 1976/77 van het Produktschap voor Veevoeder produceerden in dat jaar ruim 600 bedrijven mengvoer. 86% van deze bedrijven produceerde per jaar minder dan 25.000 ton mengvoer; 4% meer dan 100.000 ton. Deze laatste groep producenten nam 51% van de totale mengvoerproductie voor haar rekening; de eerste groep 24%.

De mengvoerproducenten zijn voor 42% gevestigd in regio Oost, voor 26% in West, voor 26% in Zuid en voor 6% in Noord. Het aantal coöperatieve bedrijven bedroeg bijna 20%. Deze groep leverde 52% van al het mengvoer.

De in dit onderzoek geënqueteerde slachtkuikenhouders betrokken hun slachtkuikenvoer van 81 verschillende mengvoerproducenten waaronder 3 buitenlandse en van 14 mengvoerhandelaren c.q. niet zelf producerende aan- en verkoopcoöperaties. Het verschil in aantal mengvoerproducenten tussen de mengvoederenquôte en de LEI-enquôte hangt samen met het feit, dat niet alle mengvoerproducenten slachtkuikenvoer produceren en het feit, dat niet alle slachtkuikenhouders zijn geënqueteerd. Dit heeft tot gevolg gehad, dat met name het aantal gevonden kleine producenten van slachtkuikenvoer te klein is. Het geringe aantal genoemde veevoerhandelaren is een gevolg van het distributiesysteem van slachtkuikenvoer, nl. in hoofdzaak in bulk rechtstreeks af-fabriek.

De door de kuikenhouders genoemde bedrijven zijn in hoofdzaak gevestigd in de regio's Zuid en Oost (69%) en behoren voor meer dan een derde deel tot de grote producenten. (Zie tabel 4.2). Ruim 40% van de genoemde producenten is een coöperatief bedrijf. Deze groep levert 52% van het slachtkuikenvoer.

Tabel 4.2 De regionale verdeling van veevoerproducenten die verkopen aan slachtkuikenhouders naar omzetklasse

	Totaal	<u>Nederland waarvan naar regio</u>				Buiten-
		Zuid	Oost	Noord	West	land
Veevoerproducenten	81	27	29	10	12	3
w.v. naar omzetklasse:	%	%	%	%	%	%
tot 25.000 ton	25	30	28	-	25	-
25.000-100.000 ton	33	33	41	30	25	-
100.000 ton en meer	36	37	28	70	42	-
Omzet onbekend	6	-	3	-	8	100

5. Aan- en verkoopstructuur

5.1 Inleiding

Als leverancier van voer en eendagskuikens en als afnemer van slachtkuikens zijn beschouwd de eerste personen en bedrijven, die de produkten voor eigen rekening en risico leveren resp. kopen. In geval van loonmest zijn als zodanig de eigenaars van de dieren opgenomen. Niet nagegaan is de uiteindelijke bestemming van de verkochte slachtkuikens, of de oorspronkelijke herkomst van voer en eendagskuikens. Dit betekent onder andere, dat niet steeds de afzet tot aan de slachterijen is na te gaan.

Bij de indeling van afnemers en leveranciers naar functies zijn de volgende groepen te onderscheiden:

- slachterijen
- veevoerleveranciers (mengvoerfabrikanten en veevoerhandelaren)
- pluimveehandelaren
- broederijen.

De groep "overige" voorziet in die gevallen, waarin de geënquêteerde niet aangaf, welke afnemer en/of leverancier hij had.

In een aantal gevallen liep de afzet en levering via een tussenpersoon, dit wil zeggen via een persoon die niet voor eigen rekening en risico kocht of verkocht. Bij voerlevering is sprake van een tussenpersoon als het bedrijf waarbij het voer wordt besteld, de levering laat verzorgen door een ander bedrijf. De volgende categorieën van personen en bedrijven traden op als tussenpersoon bij voerleveranties:

- coöperatieve aan- en verkoopvereniging
- veevoerhandelaren inclusief agenten en depôthouders.

De vertegenwoordigers in loondienst zijn niet als tussenpersoon aangemerkt.

Bij de aan- en verkoop van slacht- en eendagskuikens kwamen de volgende categorieën tussenpersonen voor:

- veevoerleveranciers
- aan- en verkooporganisaties
- slachterijen.

In de volgende paragrafen wordt achtereenvolgens ingegaan op de verkoopstructuur van slachtkuikens, en de aankoopstructuur van eendagskuikens en slachtkuikenvoer.

5.2 Verkoopstructuur van slachtkuikens

De slachtkuikenhouders zetten in 1977 ruim 280 miljoen dieren af. Via diverse distributiekkanalen vinden de slachtkuikens hun weg naar de pluimveeslachterijen.

Tabel 5.1 De afzetstructuur van slachtkuikens

	Totaal	Slachterijen					Veevoer- leveran- ciers	Pluim- vee- handel.	Overige
		totaal	w.v. via tussenpersonen						
			veevoer- aan- en leveran- ciers	overige verkoop- org.					
Bedrijven 1)	2538	100%	80	12	24	0	10	14	2
Slachtkuikens (x 1 mln.)	281	100%	74	10	20	0	11	14	1
Gemiddelde afzet	111000		102000	92000	90000	200000	123000	111000	24000
Aantal slachtkuikens (x1 mln) naar regio:									
- Zuid	136	100%	73	2	15	0	4	22	1
- Oost	77	100%	75	12	27	-	14	11	0
- Noord	49	100%	80	20	27	-	20	0	-
- West	19	100%	72	35	4	-	21	7	0
Aantal slachtkuikens (x1 mln) naar omzetklasse slacht- kuikenbedrijven									
tot 100000 slachtk.	88	100%	84	10	31	-	8	6	2
100000 - 150000 slachtk.	42	100%	72	11	29	-	6	22	0
150000 - 300000 slachtk.	79	100%	71	14	13	1	12	17	0
300000 - 500000 slachtk.	41	100%	70	10	10	-	9	21	-
500000 en meer slachtk.	31	100%	66	1	5	-	24	10	-

1) Doordat een aantal bedrijven aan meer dan één afnemerscategorie verkoopt, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

Uit tabel 5.1 volgt dat niet alleen pluimveeslachterijen betrokken zijn bij de afname van slachtkuikens af-boerderij. Behalve aan pluimveeslachterijen, de belangrijkste afnemers, worden ook kuikens geleverd aan veevoerleveranciers, pluimveehandelaars en overige afnemers. De afzet van slachtkuikens aan veevoerleveranciers is een gevolg van de door hen afgesloten loonmestcontracten of van contracten waarbij is overeengekomen dat de veevoerleverancier de slachtkuikens overneemt. De afzet aan overige afnemers blijkt afkomstig te zijn van kleine slachtkuikenhouderijen, of van grotere slachtkuikenbedrijven, waar het slechts een deel van de produktie betreft.

Uit de tabel blijkt dat uitsluitend slachterijen gebruik maken van tussenpersonen, namelijk voor 40% van hun totale aankopen bij slachtkuikenhouders. Als tussenpersoon voor slachterijen treden op aan- en verkooporganisaties (CAS en Imvek) en veevoerleveranciers.

Niet in alle delen van Nederland is de verkoopstructuur van slachtkuikens gelijk. Zo worden in het Zuiden, het belangrijkste produktiegebied, relatief veel slachtkuikens verkocht aan pluimveehandelaars en relatief weinig aan veevoerleveranciers. Ook is in dit gebied de afzet aan slachterijen naar verhouding veel directer, dan in de andere gebieden. Voor wat de overige gebieden betreft kan nog worden vermeld, dat veevoerleveranciers een relatief belangrijke rol bij de afzetstructuur spelen, als feitelijke koper en als tussenpersoon van slachterijen.

Ook tussen slachtkuikenbedrijven van verschillende grootte bestaan verschillen in afzetstructuur (zie tabel 5.1). Opvallend is, dat naarmate de slachtkuikenbedrijven groter zijn een relatief kleiner deel van de totale afzet aan slachterijen wordt verkocht. Ook blijkt de relatie met de afnemer directer te zijn naarmate de jaarafzet groter is. De betekenis van de afzet aan slachterijen via veevoerleveranciers en die via aan- en verkooporganisaties is immers bij de grote slachtkuikenbedrijven kleiner.

5.3 Aankoopstructuur van eendagskuikens

In 1977 kregen de meer dan 2500 slachtkuikenbedrijven 294 miljoen eendagskuikens toegeleverd, dit is gemiddeld 116.000 per bedrijf. Verschillende leverancierscategorieën zorgen voor een regelmatige aanvoer van eendagskuikens. De meeste eendagskuikens worden geleverd door broederijen, daarnaast leveren veevoerleveranciers, slachterijen en pluimveehandelaars eendagskuikens. Bovendien zijn een aantal eendagskuikens afkomstig uit de broederij van de kuikenhouder (eigen broederij). Bij de aankoop bij broederijen verlenen een aantal categorieën bemiddeling. De belangrijkste tussenpersonen zijn de veevoerleveranciers. In totaal loopt ruim 40% van de aankoop bij broederijen via tussenpersonen.

Uit tabel 5.2 blijkt dat in het Zuiden relatief veel eendagskuikens geleverd worden door broederijen. In naar verhouding weinig gevallen is hier een tussenpersoon bij betrokken. In de overige

Tabel 5.2 De aankoopstructuur van eendagskuikeus

	Totaal	Broederijen		Veevoer- Slachte-		Overige			
		totaal	w.v. via tussenpersonen	leveran- rijen	eigen pluim-				
		veevoer- slachte- overige	ciers	derij handel.					
		lev.	rijen						
Bedrijven 1)	2538	100%	89	32	2	1	3	1	1
Eendagskuikens (x1 mln)	294	100%	88	32	2	1	6	2	3
Gemiddelde afzet	116000		115000	117000	118000	191000	90000	81000	277000
									79000

Aantal									
eendagskuikens (x1 mln.)									
naar regio:									
- Zuid	144	100%	92	23	2	2	0	1	5
- Oost	79	100%	84	32	0	-	10	4	2
- Noord	51	100%	84	49	4	-	15	1	-
- West	20	100%	85	56	8	4	15	-	-

Aant. eendagskuikens (x1 mln.)									
naar omzetklasse slacht-									
kuikenbedrijven:									
tot 100000 slachtk.	92	100%	87	39	2	-	8	4	0
100000-150000 slachtk.	44	100%	92	24	1	1	7	-	1
150000-300000 slachtk.	82	100%	91	35	3	4	7	1	1
300000-500000 slachtk.	44	100%	79	23	4	1	4	2	14
500000 e.m. slachtk.	33	100%	89	29	-	-	2	-	9

1) Doordat een aantal bedrijven van meer dan een leverancierscategorie koopt, komt somming van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

gebieden vervullen de veevoerleveranciers een relatief belangrijke rol, als leverancier en als tussenpersoon. In het Zuiden en het Oosten, de belangrijkste vestigingsgebieden van broederijen en slachtkuikenbedrijven zijn een aantal eendagskuikens afkomstig van de eigen broederij.

Het distributiepatroon van eendagskuikens naar omzetklasse slachtkuikenbedrijven geeft geen markante verschillen te zien en de tabel spreekt voor zich. Opgemerkt kan nog worden, dat levering van eendagskuikens uit eigen broederij vrijwel uitsluitend voorkomt op de grotere slachtkuikenbedrijven.

5.4 Aankoopstructuur van slachtkuikenvoer

De slachtkuikenhouders kochten in 1977 ca. 0,8 miljoen ton mengvoer, dit is gemiddeld 314 ton per bedrijf. Zoals figuur 5.1 aangeeft kunnen drie distributiesystemen onderscheiden worden. De drie systemen zijn als volgt te omschrijven:

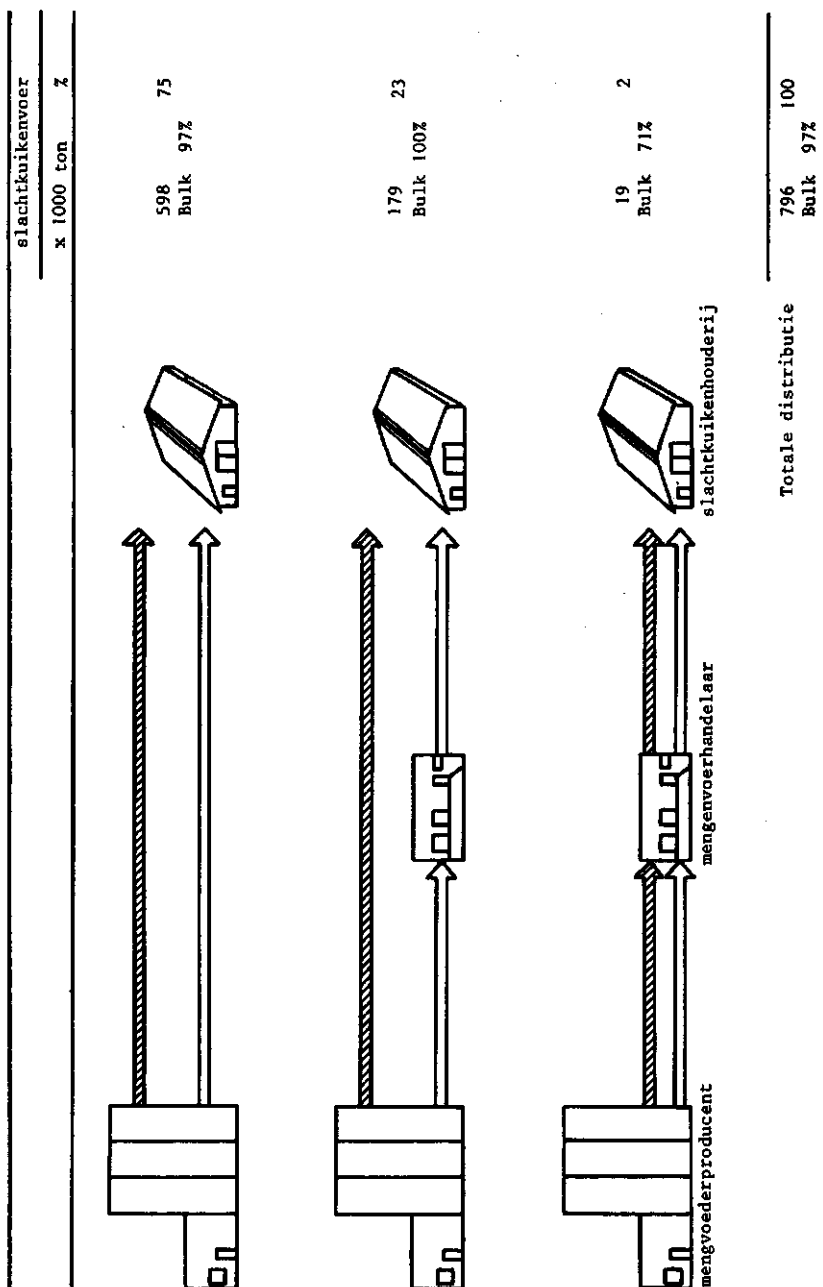
- a. De slachtkuikenhouder betreft het voer rechtstreeks van de mengvoederfabriek (fysieke distributie), waarbij ook het handelscontact direct met de mengvoederfabrikant plaatsvindt;
- b. Het mengvoer wordt direct vanaf de mengvoederfabriek aan de slachtkuikenbedrijven geleverd, de bestelling van het voer loopt echter via een tussenpersoon (handelscontact);
- c. Bij het derde systeem loopt zowel het handelscontact als de fysieke distributie via een coöperatieve of particuliere veevoerhandelaar.

Niet alle drie de distributiesystemen zijn even belangrijk. Bijna drie vierdedeel van al het slachtkuikenvoer wordt geleverd via systeem a, waaronder 1% uit de veevoederfabriek, die het slachtkuikenbedrijf exploiteert.

Uit figuur 5.1 blijkt dat de slachtkuikenhouders vrijwel al het voer rechtstreeks van de fabriek betrekken, dit hangt nauw samen met de levering in bulk (97% van het voer). De veevoerhandel is slechts bij een vierdedeel van de totale voerdistributie betrokken, in hoofdzaak als besteladres. Bij de voerleveringen via systeem c gaat het om gemiddeld kleine hoeveelheden per slachtkuikenhouderij en om naar verhouding weinig bulkvoer. Vermeld kan nog worden, dat de geringe hoeveelheid voer gekocht van buitenlandse veevoerfabrikanten wordt geleverd via systeem a.

In het voorgaande kwam het distributiepatroon voor Nederland als geheel ter sprake. Nu gaan we in op de verschillen per regio. In het Zuiden wordt relatief veel voer direct betrokken van de fabriek. In naar verhouding veel gevallen loopt het handelscontact daarbij via tussenpersonen. In regio Noord, Oost en West wordt relatief weinig voer gedistribueerd via systeem b. (Zie tabel 5.3). Deze regionale verschillen hangen samen met de verschillen in bulkleveranties (zie figuur 5.1). Daarnaast is een verklarende factor de inschakeling van coöperatieve aan- en verkoopverenigingen door de coöperatieve veevoerproducenten in het Zuiden. Ook kan nog genoemd worden het regionale verschil in betekenis van kleine en

Figuur 5.1 De betekenis van de verschillende distributiesystemen bij slachtkuikenvoer



Tabel 5.3 De aankoopstructuur van slachtkuikenvoer

	Totaal	Veevoerproducenten			Veevoer- handel
		totaal	waarvan direct	handelscontact indirect	
Bedrijven	2538	100%	94	71	23
Slachtkuikenvoer (x 1000 ton)	796	100%	98	75	23
Gemiddelde afzet (in tonnen)	314		328	338	301

Hoeveelheid slachtkuikenvoer (x 1000 ton) naar regio:					
- Zuid	405	100%	99	69	30
- Oost	210	100%	95	81	14
- Noord	128	100%	97	77	20
- West	53	100%	100	87	13

Hoeveelheid slachtkuikenvoer (x 1000 ton) naar omzetteklasseslachtkuikenbedrijven					
tot 150000 slachtkuikens	247	100%	93	67	26
100000 - 150000 slachtkuikens	122	100%	100	79	21
150000 - 300000 slachtkuikens	220	100%	99	77	22
300000 - 500000 slachtkuikens	121	100%	99	78	21
500000 en meer slachtkuikens	86	100%	100	81	19
					7
					-
					1
					1
					0

middelgrote veevoerproducenten. Deze maken namelijk bij de distributie vrijwel nooit gebruik van tussenpersonen.

Uit tabel 5.3 blijkt ook dat de kleinste slachtkuikenbedrijven naar verhouding veel voer kopen van of via veevoerhandelaren. Bij de overige groepen slachtkuikenbedrijven zijn de verschillen in aankoopstructuur gering.

6. Relaties tussen marktpartijen

6.1 Inleiding

De relaties tussen slachtkuikenhouders enerzijds en hun marktpartners anderzijds vormen een belangrijk aspect van de aan- en verkoopstructuur. Het gaat hierbij om het karakter van de relaties, om op deze wijze een indruk te krijgen van de stabiliteit van het afzet- en toeleveringspatroon. Van importantie hiervoor zijn het aantal, de duur en de aard van de relaties. Het aantal relaties in 1977 geeft een indruk van de stabiliteit van het aan- en verkooppatroon op korte termijn (korter dan 1 jaar), terwijl de duur van de relatie een indruk geeft van de stabiliteit op langere termijn. De aard van de relatie geeft aan in welke vorm de relatie is aangegaan.

Het aantal relaties is bepaald met behulp van het aantal ingevulde transacties ¹⁾ en geeft aan met hoeveel bedrijven of personen de slachtkuikenhouders zaken deed.

De duur van de relatie geeft aan, gedurende welke termijn de slachtkuikenhouders ononderbroken zaken deed met zijn afnemer/leverancier. Als niet-onderbroken relaties zijn aangemerkt, al die gevallen waarbij minstens eenmaal per jaar producten worden betrokken of afgeleverd aan dezelfde leverancier resp. afnemer.

Onder de aard van de relatie wordt verstaan, of er al dan niet afspraken zijn gemaakt over aan- en/of verkoop, voordat de methode wordt opgezet. De aard van relatie kan zijn loommesterij ²⁾, contractueel verplicht of vrij ³⁾.

In de volgende paragrafen wordt dieper ingegaan op de relaties van slachtkuikenhouders met hun afnemers van slachtkuikens en met hun leveranciers van eendagskuikens en slachtkuikenvoer.

-
- 1) Een transactie is gekoppeld aan de afnemer en de tussenpersoon. Zo is bijvoorbeeld in die gevallen, waarin alle slachtkuikens via dezelfde tussenpersoon aan dezelfde afnemer zijn verkocht, sprake van één transactie. Worden dieren via dezelfde tussenpersoon verkocht aan twee verschillende afnemers, dan is er sprake van twee transacties. In die gevallen dat niet bekend was om hoeveel transacties het ging, is het aantal transacties "onbepaald".
 - 2) Zie definitie in bijlage 3.
 - 3) Deze volgorde diende tevens als indelingscriterium voor die relaties die tot meer dan één categorie konden worden gerekend.

Tabel 6.1 Relatie tussen slachtkuikenhouders en afnemers van slachtkuikens

	Aantal bedrijf- x mln.	Aantal dieren x mln.	Gen. afzet (x1000)	Aantal slachte- rijen	Aantal slachtkuikens (x 1 mln.) naar afnemerscategorie	pluimvee- handelaren	overige afnemers
Totaal	2538	281	111	211	29	39	2
Aantal relaties waarvan:	%	%	%	%	%	%	%
een	79	70	97	71	88	47	47
twee	14	20	157	18	11	39	0
drie en meer	5	6	148	8	-	10	0
onbepaald	2	4	230	3	1	4	53
Duur relatie waarvan:	%	%	%	%	%	%	%
tot 1 jaar	19	14	78	8	19	41	0
1 - 5 jaar	30	30	110	29	32	35	0
5 jaar en meer	62	56	100	63	49	24	100
Aard relatie waarvan:	%	%	%	%	%	%	%
contractueel verplicht	82	85	115	94	53	70	-
loonmest	11	8	79	2	47	6	-
vrij	11	7	65	4	-	24	100
Lidmaatschap coöperatie:	%	%	%	%	%	%	%
geen lid	48	45	104	44	84	22	47
lid	52	55	116	56	16	78	53
Aard afnemers:	%	%	%	%	%	%	%
particulier	80	73	101	64	100	100	100
coöperatief	28	27	115	36	0	-	-
Transacties particulieren totaal:	2026	205	101	134	30	40	2
geen lid coöperatie	57	56	99	59	84	22	47
lid coöperaties	43	44	104	41	16	78	53
Transacties coöperatie totaal:	713	75	105	75	0	-	-
geen lid coöperatie	15	15	103	15	0	-	-
lid coöperatie	85	85	105	85	-	-	-

6.2 Relaties met afnemers van slachtkuikens

De meeste slachtkuikenhouders zetten hun totale jaarproductie aan slachtkuikens af aan één afnemer (zie tabel 6.1). Daarbij is 70% van de dieren betrokken. De overige bedrijven leveren hun kuikens aan meerdere afnemers, in hoofdzaak gaat het hierbij om bedrijven met twee afnemers. Uit het aantal relaties blijkt dat het afzetpatroon op korte termijn vrij stabiel is. Dit spreekt des te meer als we bedenken dat per jaar meestal 5 à 6 keer slachtkuikens worden afgezet.

Slachtkuikenhouders, die aan veevoerleveranciers verkopen, hebben over het algemeen minder relaties dan slachtkuikenhouders, die aan andere categorieën verkopen. Uit tabel 6.1 blijkt dat het aantal relaties een nauwe samenhang vertoont met de aard van de relatie. Op de bedrijven die de afzet van slachtkuikens vooraf op een of andere wijze hebben vastgelegd, komen naar verhouding minder relaties voor dan op bedrijven, die vrij afzetten.

Op 61% van de slachtkuikenhouderijen komt een relatie voor die 5 jaar of langer bestaat, op 30% schommelt de duur van de relatie tussen 1 en 5 jaar en op 10% duurt de relatie korter dan 1 jaar. Uit tabel 3.4 blijkt dat slechts een gering deel van de relaties, die korter dan vijf jaar bestaan, kan worden verklaard uit het feit, dat het bedrijf nog geen vijf jaar slachtkuikens houdt. Uit de duur van de relaties blijkt, dat ook op de langere termijn het afzetpatroon vrij stabiel is. Bij een relatie die korter dan 1 jaar bestaat, ligt de gemiddelde afzet duidelijk onder het landelijk niveau. Het gaat hierbij waarschijnlijk om nieuwe of incidentele relaties.

Tussen de verschillende afnemerscategorieën bestaan verschillen in de duur van relatie (zie tabel 6.1). Met slachterijen bestaan naar verhouding weinig relaties korter dan 1 jaar, met pluimveehandelaars relatief veel. Hoewel in het Zuiden relatief veel slachtkuikens aan pluimveehandelaars worden afgezet (zie tabel 5.1) komen in dit gebied toch betrekkelijk weinig relaties voor van minder dan 1 jaar. De slachtkuikenhouders in dit gebied die kuikens verkopen aan pluimveehandelaars, doen dit kennelijk al enige jaren.

Op 93% van de slachtkuikenbedrijven is de afzet van slachtkuikens geheel of gedeeltelijk vooraf vastgelegd (contractuele verplichting en loonmesterij). Dit betreft eveneens 95% van de totale slachtkuikenafzet. De gemiddelde afzet per bedrijf ligt bij vrije leveringen en bij de afzet op basis van loonmesterij duidelijk onder het totaalgemiddelde. Loonmesterij en vrije verkopen komen naar verhouding veel voor op kleinere slachtkuikenbedrijven of hebben betrekking op een deel van de totale afzet van het bedrijf.

Aan slachterijen worden relatief veel slachtkuikens afgezet op basis van een contractuele verplichting; aan veevoerleveranciers op basis van loonmesterij. Van de afzet aan pluimveehandelaars een relatief groot deel niet vooraf vastgelegd.

Voor wat de regionale verschillen in aard van relaties be-

treft, kan worden opgemerkt, dat in het Zuiden, waar relatief veel aan pluimveehandelaars wordt afgezet, naar verhouding veel slachtkuikens vrij worden verkocht. In de Gelderse Vallei worden relatief veel slachtkuikens afgezet op basis van loonmesterij. Gezien de aard van deze relatie is het niet verwonderlijk dat in dit gebied naar verhouding veel slachtkuikenhouders maar met één afnemer een relatie hebben.

In het kader van de relaties van slachtkuikenhouders met hun afnemers is het ook van belang na te gaan in hoeverre het lidmaatschap van een coöperatie van invloed is op de keuze van de afnemers. Omdat de twee coöperatieve slachterijen geen boerenleden kennen, is voor wat de afzet van slachtkuikens aan hen betreft, een relatie gelegd met het lidmaatschap van een coöperatieve aan- en verkoopvereniging. Van alle slachtkuikenhouders is 52% lid van een dergelijke coöperatie doch maar 28% verkoopt slachtkuikens aan een coöperatieve slachterij. Het gaat hierbij om 27% van de totale afzet. Uit de tabel blijkt dat 85% van de afzet aan coöperaties afkomstig is van leden van een aan- en verkoopcoöperatie. Tevens laat de tabel zien dat een flink deel van de leden slachtkuikens verkopen aan particuliere bedrijven. De meeste leden van aan- en verkoopcoöperaties verkopen hun slachtkuikens niet aan een coöperatie.

Tabel 6.2 Slachtkuikenbedrijven en slachterijen naar bedrijfs-
omvang

	Totaal x 1 mln. dieren	Slachtkuikenbedrijven naar jaaromzet				
		tot 100000	100000- 150000	150000- 300000	300000- 500000	500000 en meer
		slacht- kuikens	slacht- kuikens	slacht- kuikens	slacht- kuikens	slacht- kuikens
Slachterijen naar omzetkl.						
totaal	206 100%	35	15	27	14	9
omzet onbekend	6 100%	47	13	18	10	12
20-1000 ton	7 100%	81	7	11	1	0
1000-5000 ton	16 100%	33	28	19	12	8
5000 e.m. ton	168 100%	32	14	29	15	10
Buitenland	9 100%	50	1	18	16	15

Uit bovenstaande tabel blijkt dat ruim 80% van de door slachthouders aan slachterijen afgezette slachtkuikens naar de grootste bedrijven gaat. Verder blijkt dat naarmate de slachtkuikenhouders groter zijn, een relatief groter deel van de afzet gaat naar grotere slachterijen.

6.3 Relaties met leveranciers van eendagskuikens

Evenals bij de afzet van slachtkuikens hebben de meeste slachtkuikenbedrijven maar één leverancier van eendagskuikens (zie tabel 6.3). Levering van eendagskuikens door meer dan een leveran-

cier komt voor op bedrijven met een hoge gemiddelde aankoop. De grootte van deze bedrijven kan het onmogelijk maken de eendagskui-kens van één leverancier te betrekken.

Uit het aantal relaties blijkt, dat de aankoopstructuur van eendagskui-kens op korte termijn vrij stabiel is. Uit tabel 6.3 blijkt ook dat de levering uit eigen broederij meestal onvoldoende is om de totale behoefte te dekken. Het grote aantal enkelvoudige relaties bij slachtkuikenbedrijven die eendagskui-kens kopen van slachterijen, veevoerleveranciers en pluimveehandelaars, hangt samen met de aard van de relatie. Immers op de bedrijven die de aankoop van eendagskui-kens vooraf hebben vastgelegd, komen minder relaties voor dan op bedrijven die vrij aankopen.

Op twee derdedeel van de slachtkuikenbedrijven komt een relatie met eendagskui-kenleveranciers voor, die langer dan 5 jaar bestaat. Het betreft hier 57% van de totale aankoop. Bij relaties tussen 1-5 jaar is 28% van de bedrijven betrokken met 30% van de eendagskui-kens. Er is dus sprake van een vrij stabiel toeleveringspatroon op langere termijn. Dit te meer, omdat een deel van de bedrijven met relaties die korter dan 5 jaar duren, nog geen 5 jaar slachtkuikens houdt. Uit de tabel blijkt ook, dat relatief veel relaties met veevoerleveranciers en slachterijen korter dan 5 jaar duren.

Op 90% van de slachtkuikenbedrijven, met 88% van de totale aankoop is de aankoop van de eendagskui-kens vooraf vastgelegd (loonmesterij, contractuele verplichting). Op 14% van de bedrijven zijn alle of een deel van de eendagskui-kens vrij geleverd. De gemiddelde aankoop ligt bij vrije leveringen en bij leveringen op basis van loonmesterij beneden het totaalgemiddelde. Loonmesten en vrije leveringen komen kennelijk relatief veel voor op de kleinere slachtkuikenbedrijven of hebben betrekking op een deel van de bedrijfsaankoop.

Van slachterijen, veevoerleveranciers en pluimveehandelaars worden relatief veel eendagskui-kens betrokken op basis van loonmesterij; van broederijen veel op basis van contractuele verplichtingen. De leveringen uit eigen broederij zijn meestal niet contractueel vastgelegd.

Voor wat de regionale verschillen in de aard van de relatie betreft, kan worden vermeld, dat in het Zuiden waar relatief veel eendagskui-kens worden betrokken van broederijen en eigen broederij, naar verhouding veel vrije en contractuele verplichte leveringen voorkomen. In de Gelderse Vallei komt relatief veel loonmesterij voor. Gezien de aard van deze relatie is het niet verwonderlijk, dat in dit gebied naar verhouding veel slachtkuikenhouders maar één leverancier een relatie onderhouden.

Een aspect van de relatie tussen de slachtkuikenhouder en zijn leveranciers van eendagskui-kens vormt de samenhang tussen het lidmaatschap van een aan- en verkoopcoöperatie en het betrekken van eendagskui-kens van een coöperatieve leverancier. Iets meer dan de helft (52%) van de slachtkuikenhouders is lid van een aan- en verkoopcoöperatie zij nemen 55% van de eendagskui-kens af. Slechts

Tabel 6.3 Relaties tussen slachtkuikenhouders en leveranciers van eendagskuikens

	Aantal be- drijven		Aantal een- dagskuikens (x 1 mln.)		Gem. aankoop x 1000		Aantal eendagskuikens (x 1 mln)		Aantal eendagskuikens (x 1 mln) naar financieringscategoriën		eigen pluimvee- handel	
	2534	%	294	%	116	%	258	%	19	%	5	%
Totaal	2534		294		116		258		19		5	
Aantal relaties												
een	79		68		101		69		85		90	
twee	14		20		165		19		15		10	
drie en meer	5		8		164		8		-		-	
onbepaald	2		4		245		4		-		-	
Duur relatie												
tot 1 jaar	18		13		80		11		39		10	
1 - 5 jaar	28		30		124		30		37		49	
5 jaar en meer	64		57		104		59		24		41	
Aard relaties												
contractueel verplicht	79		80		117		89		20		-	
loonmesterij	11		8		82		0		80		100	
vrij	14		12		104		11		-		-	
Lidmaatschap coöperatie												
geen lid	48		45		109		42		91		84	
lid	52		55		122		58		9		16	
Aard leveranciers												
particuliere bedrijven	90		88		114		87		100		100	
coöperatieve bedrijven	10		12		113		13		0		-	
Transacties particulieren totaal: 2268			260		114		224		19		5	
geen lid	51		49		110		46		91		84	
lid	49		51		120		54		9		16	
Transacties coöperaties totaal:	304		34		113		34		0		-	
geen lid	20		16		91		16		0		-	
lid	80		84		119		84		-		-	

5 van de 58 broederijen zijn van coöperaties. Bij deze coöperatieve broederijen kopen de slachtkuikenhouders 12% van hun eendagskuikens. 84% van de eendagskuikens geleverd door coöperatieve broederijen zijn bestemd voor leden van een aan- en verkoopcoöperatie. Uit de tabel blijkt dat de meeste leden aangesloten bij een coöperatie hun eendagskuikens betrekken van particuliere leveranciers. De aankoop van eendagskuikens bij coöperaties vindt voor bijna 100% plaats bij broederijen.

Tabel 6.4 Rassen van eendagskuikens naar feitelijke leverancier

	Totaal waarvan naar feitelijke leverancier					
	Broe- de- rijen	Veevoer- leveran- ciers	Slach- te- rijen	Eigen broe- derij	Pluim- vee- handel	
Gekochte eendagskui- kens (x 1 mln.)	294	258	19	5	9	3
w.v. naar eendags- kuikenrassen:	%	%	%	%	%	%
Hypeco	20	22	48	-	10	0
Hybro	37	36	17	12	41	82
Ross	9	8	-	12	10	8
Hubbard	15	14	10	76	27	0
Arbor-Acres	3	3	14	-	-	10
Pilch	11	12	-	-	12	-
Overige rassen	1	4	-	-	-	-
Onbekend	4	1	11	-	-	-

De aard van relatie met de leveranciers van eendagskuikens is van invloed op het geleverde ras. De meeste broederijen produceren, doordat ze opgenomen zijn in een integratieketen, kuikens van een bepaald ras. De belangrijkste rassen zijn Hypeco, Hybro en Hubbard; hun aandeel bedraagt ruim 70% (zie tabel 6.4). De veevoerleveranciers leveren relatief veel Hypecokuikens, de slachterijen Hubbard en de pluimveehandelaars Hybro. De in Nederland gebruikte slachtkuikenrassen zijn in feite hybrideprodukten.

6.4 Relaties met leveranciers van voer

Nog meer dan bij de afzet van slachtkuikens en de aankoop van eendagskuikens kopen de slachtkuikenhouders het kuikenvoer van één leverancier. Het aankooppatroon van voer op de korte termijn is zeer stabiel (zie tabel 6.5). Uit de gemiddelde aankoop blijkt dat naar verhouding veel grote slachtkuikenbedrijven meerdere relaties met voerleveranciers hebben.

Ook op lange termijn is het aankooppatroon zeer stabiel. Dit te meer daar een deel van de relaties, met een duur van minder dan 5 jaar, voorkomt op slachtkuikenbedrijven die nog geen 5 jaar bestaan. Vooral als het voer betrokken wordt bij de veevoerhandel en

Tabel 6.5 Relaties tussen slachtkuikenhouders en leveranciers van voer

	Aantal bedrijf- ven	Hoeveelheid voer x 1000 ton	Gem. aankoop in tonnen	Hoeveelheid voer (x1000 ton) naar leverancierscategorie		eigen veevoerfabr.
				veevoer- producent	veevoer- handelaar	
Totaal	2538	796	314	778	19	4
Aantal relaties	%	%		%	%	%
een	95	87	291	87	99	100
twee	5	11	680	11	0	-
drie en meer	0	2	1345	2	1	-
onbepaald	-	-	-	-	-	-
Duur relatie	%	%		%	%	%
tot 1 jaar	9	7	252	8	-	-
1 - 5 jaar	20	23	350	23	1	-
5 jaar en meer	72	70	308	69	99	100
Aard relaties	%	%		%	%	%
contractueel verplicht	75	77	325	77	61	-
loonmesterij	7	5	241	5	26	-
vrij	21	18	282	18	13	100
Lidmaatschap coöperatie	%	%		%	%	%
slachtkuikenh. geen lid	47	43	290	42	71	100
" lid	53	57	340	58	29	-
Aard leveranciers	%	%		%	%	%
particulier bedrijf	53	48	283	46	89	100
coöperatief bedrijf	49	52	337	54	11	-
Particuliere transacties totaal:	1336	378	283	352	17	4
	%	%		%	%	%
slachtkuikenh. geen lid	71	70	279	69	79	100
lid	29	30	292	31	21	-
Coöperatieve transacties totaal:	1238	418	337	416	2	-
	%	%		%	%	%
slachtkuikenh. geen lid	21	19	319	19	2	-
lid	79	81	342	81	98	-

uit de eigen veevoerfabriek is het aankooppatroon op korte en lange termijn zeer stabiel.

Uit de aard van de relatie blijkt, dat op 82% van de slachtkuikenbedrijven de levering van het voer vooraf is vastgelegd (loonmesterij, contractuele verplichting). Het betreft hier eveneens 82% van de voeraankopen. Veevoerhandelaren leveren relatief veel voer op basis van loonmesterij; veevoerproducenten op basis van een contractuele verplichting. Uit de gemiddelde aankoop naar aard van de relatie blijkt, dat voerleveringen op basis van loonmesterij en vrije leveringen naar verhouding veel voorkomen op kleine slachtkuikenbedrijven of betrekking hebben op een deel van de totale aankoop.

Voor wat de regionale verschillen naar relaties betreft, kan worden vermeld dat in het Zuiden, ondanks dat daar relatief veel slachtkuikenbedrijven meerdere relaties hebben en vrij aankopen, een relatief groot deel van de relaties 5 jaar en langer bestaan.

53% van de slachtkuikenhouders is lid van een mengvoer producerende of verhandelende aan- en verkoopcoöperatie en 49% van de slachtkuikenhouders koopt voer bij zo'n coöperatie. Circa 30% van het door particulieren geleverde voer wordt afgezet aan leden van een aan- en verkoopcoöperatie. Daar staat tegenover dat bijna 20% van het door coöperaties geleverde voer wordt afgezet aan niet-leden. De tabel laat verder zien dat aankopen bij veevoerhandelaren voor een naar verhouding betrekkelijk gering deel betrekking hebben op coöperatieve bedrijven. Ook blijkt, dat de coöperatieve veevoerhandelaren vrijwel alles aan leden verkopen en dat relatief weinig leden kopen bij de particuliere veevoerhandel.

Uit tabel 6.6 kan worden afgeleid, dat twee derdedeel van de aankoop bij veevoerproducenten plaats heeft bij de groep grote veevoerproducenten. De middelgrote fabrieken leveren een kwart van de aankopen bij veevoerproducenten. Uit de tabel is af te leiden

Tabel 6.6 Slachtkuikenbedrijven en veevoerproducenten naar bedrijfsomvang

	Totaal (x1000 ton)	Slachtkuikenbedrijven naar omzetklasse				
		tot 100000	100000- 150000	150000- 300000	300000- 500000	500000 e.m.
		slacht- kuikens	slacht- kuikens	slacht- kuikens	slacht- kuikens	slacht- kuikens
Veevoerproducen- ten naar omzet- klasse						
totaal	796 100%	30	16	28	15	11
omzet onbekend	4 100%	96	-	-	-	4
tot 25000 ton	56 100%	28	23	29	15	5
25000-100000 "	199 100%	23	19	33	19	6
100000 e.m. "	518 100%	32	14	26	14	14
Buitenland	19 100%	-	32	49	-	19

Tabel 6.7 Meervoudige relaties van slachtkuikenbedrijven met hun afnemers en leveranciers

	Totaal		Slachtkuikenbedrijven met meervoudige relaties					
	slachtkui- kenbedrij- ven	2538	totaal	eendagsk. lev.	slachtk. afn.	veevoerlev.	eendagsk. lev.	veevoerlev.
Slachtkuikenbedrijven			478	174	95	184	25	
waarvan naar								
omzetklasse:		%	%	%	%	%	%	%
tot 100000 slachtk.		64	59	56	54	59	84	
100000-150000 slachtk.		14	15	24	-	14	16	
150000-300000 slachtk.		16	22	16	34	24	-	
300000-500000 slachtk.		15	2	3	7	3	-	
500000 e.m. slachtk.		1	2	1	5	0	-	
waarvan naar regio:		%	%	%	%	%	%	%
Zuid		42	28	44	54	3	-	
Oost		34	45	55	13	48	84	
Noord		15	17	0	25	29	16	
West		9	10	0	8	20	-	

dat de grootste slachtkuikenbedrijven relatief veel voer kopen bij de grootste veevoerproducenten. Voor het overige is er nauwelijks een relatie tussen de omvang van het slachtkuikenbedrijf en de bedrijfsomvang van de voerproducent.

6.5 Meervoudige relaties

Een aantal leveranciers en afnemers koopt niet alleen slachtkuikens maar levert ook het voer en/of de eendagskuikens. In dergelijke gevallen heeft de slachtkuikenhouder meer dan één relatie met dit bedrijf. Het aantal slachtkuikenbedrijven met een meervoudige relatie bedraagt bijna 19%. Op de meeste van deze bedrijven koopt dezelfde persoon of onderneming slachtkuikens en levert eendagskuikens en/of voer. Zie tabel 6.7.

Ten dele hangen deze meervoudige relaties samen met het dienstenpakket van deze leveranciers en afnemers, voor een ander deel vloeien ze voort uit de gemaakte contractuele afspraken. Dit laatste betreft met name loonmestcontracten. Vooral met veevoerleveranciers bestaan meervoudige relaties. Tabel 6.7 laat zien dat in het Zuiden relatief weinig meervoudige relaties voorkomen, in dit gebied komt ook relatief weinig loonmesterij voor.

Uit de tabel blijkt ook, dat slachtkuikenbedrijven met een jaarafzet van 150.000 - 300.000 stuks, relatief veel meervoudige relaties hebben.

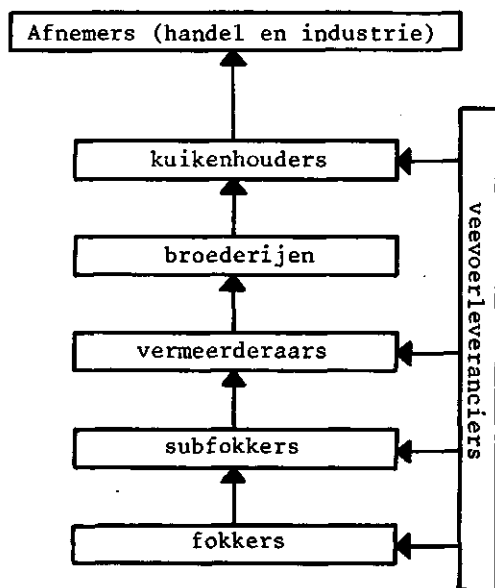
Opgemerkt kan worden dat vrijwel uitsluitend met particuliere leveranciers en afnemers meervoudige relaties bestaan. Dit hangt samen met het vrijwel ontbreken van loonmesten in opdracht van coöperatieve leveranciers en afnemers. Bovendien komt in de niet-loonmestcontracten met particuliere bedrijven wel voor dat is vastgelegd dat dezelfde persoon of onderneming de slachtkuikens afneemt en het voer en/of eendagskuikens levert. In contracten met coöperaties is altijd bepaald dat verschillende personen of bedrijven zullen afnemen en leveren.

7. Coördinatie van de produktie

7.1 Inleiding

De bestaande arbeidsverdeling binnen de produktiekolom (zie fig. 7.1) maakt het noodzakelijk de produktie in de afzonderlijke fasen te coördineren.

Figuur 7.1 De produktiekolom in de slachtkuikensector



Vanouds heeft in een systeem van vrije ondernemingsgewijze produktie de coördinatie tussen de opeenvolgende produktiefasen plaats via prijsvorming op tussenliggende markten. Dit heeft echter niet altijd het gewenste resultaat. Vooral de veranderingen in de gevraagde kwaliteiten worden via het prijsmechanisme onvoldoende doorgegeven aan de producenten. Bovendien wordt vertraagd gereageerd op prijsveranderingen. Directe coördinatie, d.w.z. niet via de prijs, heeft voor de verwerkende en toeleverende bedrijven

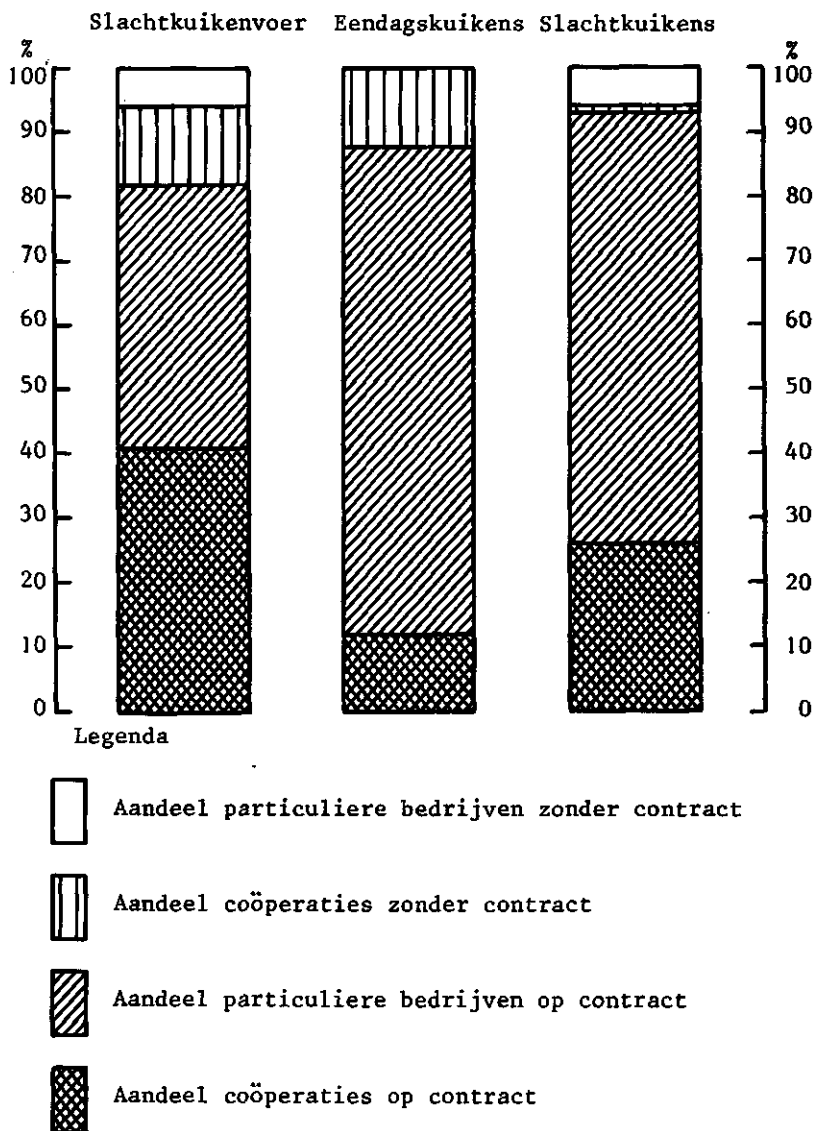
tevens het voordeel, dat ze hun beschikbare produktiecapaciteit vollediger kunnen benutten en dat ze hun marktaandeel beter kunnen handhaven. Voor de agrarische producenten ligt het voordeel van directe coördinatie vooral in de verkleining van het afzet- en prijsrisico en in de gemakkelijke financiering van het produktieproces.

De meest vergaande vorm van directe verticale coördinatie is die, waarbij het gehele produktieproces wordt ondergebracht in één onderneming (verticale integratie). Deze vorm komt in de slachtkuikenhouderij vrijwel niet voor, ten gevolge van het grote verschil in optimale omvang tussen slachtkuikenbedrijven enerzijds en toeleverende en verwerkende bedrijven anderzijds. Integratie van slachts enkele fasen van de produktiekolom komt eveneens vrijwel niet voor. Ruim 3% van de slachtkuikenbedrijven met 4% van de dieren is eigendom van slachterijen, veevoerleveranciers of pluimveehandelaren.

Een vorm van directe verticale coördinatie die aan verticale integratie doet denken is de coöperatieve samenwerking. Hierbij is weliswaar sprake van twee afzonderlijke ondernemingen, doch gezien de eigendomsverhoudingen en de doelstellingen van coöperaties, kan de coöperatie worden gezien als een verlengstuk van het agrarisch bedrijf. Ten gevolge van de coöperatieve samenwerking worden tussenliggende markten uitgeschakeld en ontstaat een min of meer gesloten systeem binnen het totale afzetsysteem. De op deze wijze tot stand gebrachte coördinatie is nog gering, doordat er geen statutaire leverings- of afnameplicht bestaat en doordat de coöperaties nauwelijks invloed hebben op de produktie (omvang, hoedanigheid) van de leden slachtkuikenhouders. In 1977 kocht driekwart van de leden (slachtkuikenhouders) van aan- en verkoopcoöperaties het slachtkuikenvoer bij deze coöperaties (zie hoofdstuk 6). De leden nemen dan ook ruim 80% van de coöperatieve slachtkuikenvoer-afzet voor hun rekening. Bovendien verkopen de leden van aan- en verkoopcoöperaties ca. 40% van hun totale slachtkuikenafzet aan coöperatieve slachterijen (zie fig. 7.2).

Contractproduktie is die vorm van verticale coördinatie, waarbij vóór de aanvang van het produktieproces afspraken worden gemaakt met betrekking tot de produktie (b.v. ten aanzien van omvang, kwaliteit en/of leveringstijdstip) tussen overigens zelfstandige bedrijven. Vergeleken met verticale integratie kan contractproduktie veel beter op bepaalde doeleinden worden gericht en vergt het voor het integrerende bedrijf nauwelijks investeringen. Men kan met een groot aantal kuikenhouders een contract afsluiten en zo de bezwaren van het verschil in optimale bedrijfsomvang ondervangen. Fig. 7.2 laat nog eens zien, dat het overgrote deel van de leveranties van voer en eendagskuikens en van de slachtkuikenafzet op contract plaatsheeft (zie ook hoofdstuk 6). Fig. 7.3 geeft een overzicht van de verschillende methoden van verticale coördinatie en van de daarbij van belang zijnde elementen.

Figuur 7.2 De coördinatie door landbouwcoöperaties en contracten in procenten van de aankoop c.q. afzet



Figuur 7.3

De coördinatie

Methoden	Elementen
prijs (indirect)	<p>wijze van prijsvorming</p> <p>kortingen en toeslagen</p> <p>wijze van prijsbepaling</p>
contracten (direct)	<p>contractvormen</p> <p>contractpartners</p> <p>initiatiefnemers</p> <p>afspraken t.a.v. aan- en verkoop</p> <p>afspraken t.a.v. de kwaliteit (soort produkt)</p>
vertikale integratie (direct)	<p>slachtkuikenbedrijven in eigen- dom bij handel en industrie</p>

In de volgende paragrafen zal eerst worden ingegaan op de prijsvorming bij slachtkuikens, eendagskuikens en kuikenvoer, incl. de rol van kortingen en toeslagen daarbij. Vervolgens komen een aantal aspecten van de contractproductie aan de orde, zoals contractvormen, contractpartners, contractuele afspraken t.a.v. aan- en verkoop en t.a.v. de kwaliteit van het produkt.

7.2 Prijsvorming, kortingen en toeslagen

Bij de verticale coördinatie speelt behalve de contractproductie ook de prijs een rol. In deze paragraaf zal worden ingegaan op de wijze waarop de prijzen tot stand komen, d.w.z. de aard van de prijsvorming. Hierbij zal ook aandacht worden geschonken aan de ontvangen kortingen en toeslagen. Kortingen en toeslagen kunnen nl. de prijsconcurrentie geheel of gedeeltelijk vervangen. Ook zal worden ingegaan op de wijze van prijsbepaling bij aan- en verkoop, omdat dit o.a. een indruk geeft van de via prijzen aan kuikenhouders doorgegeven informatie m.b.t. de kwaliteit.

7.2.1 Slachtkuikens

De prijs van slachtkuikens komt nauwelijks nog tot stand via loven en bieden. De prijs wordt in feite bepaald door de door prijszetters van te voren bekend gemaakte biedprijzen, gebaseerd op de te verwachten afzetmogelijkheden en het te verwachten aanbod. Als prijszetters fungeren met name de grote pluimveeslakterijen. Kleinere slachterijen volgen in grote lijnen hun prijzen. Hierbij dient nog te worden vermeld, dat de prijzen van de grote slachterijen gelden voor kuikens, die op contract worden geleverd. De prijsvorming van z.g. "vrije kuikens" heeft in hoofdzaak plaats via loven en bieden. Gezien de omvang van de contractproductie vertoont de prijs van "vrije kuikens" grote schommelingen.

Hoewel er sprake is van prijszetting houdt dit niet in, dat er geen prijsconcurrentie bestaat tussen de verschillende prijszetters. Integendeel, de prijs is het belangrijkste concurrentiemiddel. Concurrentie via toeslagen ¹⁾ is van ondergeschikte betekenis. Slechts voor 10% van de in 1977 afgezette slachtkuikens wordt een toeslag op de prijs ontvangen. Het gaat hierbij om een z.g. "getrouwheidstoeslag", die door een aantal afnemers wordt toegekend aan kuikenhouders die minstens één jaar alle kuikens aan hen hebben geleverd. Met deze toeslag beoogt men een zekere klantenbinding en zodoende geringere kosten. De getrouwheidstoeslag is voor ca. 95% afkomstig van slachterijen. De kuikenhouders die een

1) De bedragen die de slachtkuikenhouders ontvangen voor het laden op "ongunstige" uren of ter compensatie van gewichtsverlies bij onevenredig lange reistijden tot de weegplaats (afstandvergoeding) zijn niet beschouwd als toeslagen, maar als vergoedingen voor extra kosten c.q. lagere opbrengsten.

dergelijke toeslag krijgen zijn in hoofdzaak (ca. 90%) gevestigd in Noord-Brabant.

Bij de bepaling van de prijs, spelen behalve de vraag- en aanbodssituatie ook het gewicht en de kwaliteit van het dier een rol. Het gewicht en de kwaliteit kunnen worden bepaald via subjectieve (schattingen) of objectieve methoden (wegen, indelen aan de hand van vastgelegde kwaliteitsnormen). Het zal duidelijk zijn, dat de slachtkuikenhouder, afhankelijk van de wijze van prijsbepaling, meer of minder informatie over zijn produkt ontvangt. Deze informatie is vooral van belang voor de aanpassing van het aanbod aan de vraag in kwalitatief opzicht.

Uit tabel 7.1 blijkt, dat voor het overgrote deel van de slachtkuikens (84%) een objectieve bepaling van het gewicht is overeengekomen (prijs per kg levend gewicht) en dat voor bijna 40% de kwaliteitsbepaling plaatsheeft aan de hand van vastgelegde normen.

Tabel 7.1 Wijze van prijsbepaling naar afnemerscategorie

	To- taal	Waarvan naar afnemerscategorieën			
		slach- te- rijen	veevoer- leveran- ciers	pluim- veehan- delaren	overige afne- mers
Totale afzet (in mln. dieren)	281	210	29	39	3
w.v. tegen een prijs:	%	%	%	%	%
- per dier					
met kwaliteitsindeling 1)	1	1	-	-	-
zonder kwaliteitsindeling	7	4	29	-	49
- per kg levend gewicht					
met kwaliteitsindeling 1)	38	49	9	3	27
zonder kwaliteitsindeling	46	43	14	91	24
- loonmesterij 2)	8	3	48	6	-

1) Kwaliteitsindeling volgens de normen van het Bedrijfsschap Pluimveehandel en -industrie en volgens het CAS-systeem.

2) In geval van loonmesterij is niet nagegaan tegen welke prijs de slachtkuikens worden uitbetaald.

Uit tabel 7.1 blijkt ook, als de afnemer een verwerkend bedrijf is, dus dicht bij de consument staat, naar verhouding voor veel kuikens de kwaliteit objectief wordt bepaald. Ten slotte kan nog worden vermeld, dat in het Brabant-Limburgse concentratiegebied x) relatief zeer veel slachtkuikens (96%) worden afgezet tegen een prijs per kg levend gewicht, waaronder 44% met kwaliteitsindeling.

x) Voor de indeling naar concentratiegebieden zie par. 3.2.

7.2.2 Eendagskuikens

Voor de prijs van eendagskuikens is van belang de prijszetting door z.g. "integraties", waarbij rekening wordt gehouden met de kostprijs van de eendagskuikens en de opbrengstprijz van slachtkuikens. Voor de niet in integratieverband afgezette eendagskuikens komt de prijs tot stand middels loven en bieden. Het gaat hierbij om een vrij klein deel van de totale afzet. De "vrije" prijs kent daardoor grote schommelingen. Hierbij dient nog te worden opgemerkt, dat door de bestaande produktdifferentiatie (merkuikens) er een zekere ruimte is voor een eigen prijsbeleid. De prijsconcurrentie is dan ook ten dele vervangen door een kwaliteitsconcurrentie. Concurrentie middels toeslagen komt bij eendagskuikens niet voor.

In de wijze van prijsbepaling kan al dan niet rekening worden gehouden met de opbrengstprijzen van slachtkuikens. In de prijsenschema's is de prijs van de eendagskuikens gekoppeld aan de slachtkuikensprijs met het doel winst en verlies evenredig over de verschillende produktiefasen te verdelen.

Uit tabel 7.2 blijkt, dat ruim 60% van de eendagskuikens wordt gekocht tegen een schemaprijs. Het gaat hier uitsluitend om bij broederijen gekochte eendagskuikens. Deze wijze van prijsbepaling komt naar verhouding veel voor in het Brabant-Limburgse concentratiegebied (73%).

Tabel 7.2 Wijze van prijsbepaling naar leverancierscategorieën

	To- taal	W.v.naar leverancierscategorieën			
		broe- de- rijen	veevoer- leveran- ciers	slach- te rijen	pluimvee- handela- ren
Totale aankoop (in mln. stuks)	294	267	19	5	3
w.v. tegen een prijs:	%	%	%	%	%
- per dier					
met prijsenschema	61	67	-	-	-
zonder prijsenschema	31	33	19	-	38
- loonmesterij 1)	8	0	81	100	62

1) Ingeval van loonmesterij is niet nagegaan tegen welke prijs de eendagskuikens worden gekocht.

7.2.3 Slachtkuikenvoer

De prijs van slachtkuikenvoer wordt in feite bepaald door de veevoerproducenten, waarbij de kostprijs en met name de prijs van de grondstoffen de belangrijkste rol speelt. Hoewel er tussen de verschillende veevoerleveranciers sprake is van prijsconcurrentie,

is een deel hiervan vervangen door concurrentie via de kwaliteit van het voer (produktdifferentiatie), alsmede via de verleende service en via kortingen (marktstratificatie). Kortingen hebben invloed op het marktgedrag van de slachtkuikenhouders, waardoor besparingen bij de veevoerdistributie mogelijk worden. Daarnaast kunnen ze elementen van prijsdiscriminatie bevatten, waardoor meer en minder bevoordeelde partijen ontstaan. Ten gunste van de samenhang met de mogelijke kostenbesparingen, die per veevoerleverancier kunnen verschillen, en t.g.v. het mogelijke prijsdiscriminatoire element heeft iedere veevoerleverancier een eigen kortingsstelsel. Hierdoor is het voor de slachtkuikenhouders moeilijk de verschillende aanbiedingen onderling te vergelijken, dit te meer daar cumulatieve kortingen zeer wel mogelijk zijn. Uitbreiding van de marktinformatie met betrekking tot kortingen is dan ook gewenst.

De totaal haalbare korting per veevoerleverancier bedroeg in september 1978 gemiddeld f 4,40 l). De hoogte van de korting kan al dan niet afhankelijk zijn van de gekochte hoeveelheid en daarmee van de bedrijfsomvang. Gebleken is, dat zowel naar de mate van voorkomen (93% van de totale voeraankoop) als naar de gemiddelde hoogte per voerleverancier (f 3,60) de kortingen die samenhangen met de agrarische bedrijfsomvang 2) (bulk- en kwantumkortingen) het belangrijkste zijn. Hierbij dient nog te worden vermeld, dat kortingen beoordeeld dienen te worden tegen de achtergrond van het totale concurrentiebeleid van een veevoerleverancier, waarbij met name de hoogte van de basisprijs van essentiële betekenis is. Het ontvangen van kortingen betekent dan ook niet altijd een lagere uiteindelijke prijs.

Uit tabel 7.3 blijkt, dat het geven van kortingen algemeen verbreid is. Voor slechts 6% van het gekochte kuikenvoer wordt geen enkele korting ontvangen. De belangrijkste kortingsoorten zijn de bulk- en kwantumkortingen. Nabetalingen uit de winst worden uiteraard alleen uitgekeerd aan leden van aan- en verkoopcoöperaties. Uit de tabel blijkt ook, dat van veevoerhandelaren naar verhouding weinig kortingen worden ontvangen. Vermeld kan nog worden, dat naarmate de veevoerleverancier meer voer produceert hij ook meer kortingen op de voerprijs geeft, dus minder gebruik maakt van een ongedifferentieerde prijsconcurrentie.

De verschillen in het kortingenbeleid van individuele en van groepen veevoerleveranciers en de verschillen in agrarische bedrijfsstructuur zijn de oorzaak van de bestaande regionale verschillen in de mate van voorkomen van de onderscheiden kortingen. Zo worden in het Brabants-Limburgse concentratiegebied rela-

1) LEI-inlichting 167. Kortingen en toeslagen in de intensieve veehouderij. De totaal haalbare korting is die, welke gegeven wordt t.o.v. de basisprijs per 100 kg voer bij een afname van minder dan 1000 kg gezakt voer per keer.

2) Het gaat hierbij om een korting, die gezien de omvang van de slachtkuikenbedrijven in de praktijk voorkomt.

tief veel kortingen ontvangen. In dit gebied wordt nl. vrijwel al het voer bij veevoerproducenten gekocht en is de gekochte hoeveelheid per slachtkuikenhouder gemiddeld groter dan in andere gebieden.

Tabel 7.3 Kortingen naar leverancierscategorieën

	To- taal	Waarvan naar leverancierscategorieën	
		veevoer- producenten	veevoer- handelaren
Totaal (in 1000 ton voer)	796	733	23
waarvan naar soort korting	%	%	%
contante betaling	23	23	22
kwantum bij aflevering 1)	85	87	31
kwantum na periode (bonuskorting) 2)	58	59	28
nabetaaling uit winst coöperatie 3)	41	42	8
bulkkorting 4)	92	93	56
geen kortingen 5)	6	5	36

- 1) Op basis van de ordergrootte.
- 2) Op basis van de gedurende een zekere periode gekochte hoeveelheid.
- 3) Incl. tegoedschrijvingen op de ledenkapitaalrekening.
- 4) Gelden de noteringen voor los voer, dan wordt gesproken van een meerprijs voor zakgoed.
- 5) Incl. het voer geleverd voor dieren die op loonmestcontract voor de veevoerleverancier worden gehouden.

7.3 Contractproductie

Contractproductie speelt in de slachtkuikenhouderij een belangrijke rol bij de verticale coördinatie (zie fig. 7.2). In 1977 produceerde ca. 93% van alle slachtkuikenhouders geheel of gedeeltelijk op contract. Deze bedrijven zetten in dat jaar 93% van totale productie op contract af, d.w.z. 262 miljoen kuikens. De contractproducenten zetten gemiddeld 113.000 kuikens af. Dit is 2000 meer dan de gemiddelde afzet van alle bedrijven. Gezien de betekenis van de contractproductie verschilt de bedrijfsstructuur van de contractbedrijven nauwelijks van die van alle slachtkuikenbedrijven, zoals deze is weergegeven in hoofdstuk 3. Wel kan vermeld worden, dat 89% van de slachtkuikenbedrijven altijd op contract produceert, 6% incidenteel en 5% nooit. In het algemeen werd het eerste contract afgesloten in hetzelfde jaar als waarin men slachtkuikens begon te houden. In de Gelderse Vallei en in het Brabants-Limburgse concentratiegebied komen naar verhouding veel bedrijven voor die incidenteel of nooit op contract produceren.

Twee derdedeel van de slachtkuikenhouders die incidenteel op contract produceren, laten de beslissing hieromtrent afhangen van de contractprijs en van de te verwachten vrije prijs. De overige slachtkuikenhouders produceren tijdelijk op contract om de beginrisico's te verminderen, om vrij te kunnen handelen of omdat de contractpartner geen contract meer wilde geven.

In deze paragraaf zal verder worden ingegaan op de contractvormen, incl. de wijze van aangaan, de contractpartners van de kuikenhouders, op de contractuele afspraken t.a.v. aan- en verkoop en op de invloed van de contractpartners op het af te leveren produkt.

7.3.1 Contractvormen 1)

Bij de door slachtkuikenhouders afgesloten contracten waren in 1977 ruim 314 miljoen slachtkuikens betrokken. Het aantal op contract afgezette slachtkuikens bedroeg 262 miljoen stuks. Het verschil tussen beide aantallen is ontstaan doordat niet in alle contracten de afzet is vastgelegd en doordat soms voor dezelfde dieren meer dan één contract is afgesloten. Op 14% van de contractbedrijven met 18% van de contractdieren komen meerdere contracten voor. Hierbij gaat het in hoofdzaak om de combinatie van een coördinatiecontract met een afname- of financieringscontract.

Tabel 7.4 Contractvormen in de slachtkuikenhoudery

	Aantal contract- bedrij- ven x)	Aantal contract- dieren (x 1 mln.)	Gem.aantal contract- dieren per bedrijf
Totaal	2353	314	314.000
waarvan naar contractvorm	%	%	
- looncontract	11	7	80.000
- coördinatiecontract			
met financieringsbepalingen	43	35	108.000
zonder "	36	33	122.000
- afnamecontract			
met financieringsbepalingen	9	8	121.000
zonder "	13	14	145.000
- financieringscontract	1	3	389.000

x) Doordat op een bedrijf meer dan één contract m.b.t. dezelfde dieren kan voorkomen, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

1) Zie voor de definities van de onderscheiden contractvormen bijl.3. De contracten zijn hier ingedeeld vanuit het gezichtspunt van de organisatie van de bedrijfskolom, niet vanuit de betekenis voor het bedrijfsinkomen. Verschillende soorten prijsafspraken in contracten komen ter sprake in paragraaf 9.3.

Uit tabel 7.4 blijkt, dat het coördinatiecontract, waarbij de produktie van de broederij wordt afgestemd op die op de slachtkuikenbedrijf, de meest voorkomende contractvorm is en dat voor bijna de helft van de contractdieren een contract met financieringsbepalingen is afgesloten. Contractfinanciering komt naar verhouding veel voor in het Drents-Overijsselse concentratiegebied en relatief weinig in het zuidelijke concentratiegebied. In de Gelderse Vallei komt relatief zeer veel loonmesterij voor (47% van de contractdieren).

Voor de rechtszekerheid van de contractproducent is het van belang, dat de gemaakte afspraken schriftelijk zijn vastgelegd en dat de Algemene Contract Voorwaarden 1) op het contract van toepassing zijn.

Op 69% van de contractbedrijven met 69% van de contractdieren, zijn de afspraken schriftelijk vastgelegd; op 39% van de bedrijven met 31% van de contractdieren, niet. Op een aantal bedrijven komt dus zowel een wel als een niet schriftelijk vastgelegde overeenkomst voor. Naar verhouding zijn veel loonmest- en afnamecontracten niet schriftelijk vastgelegd.

Op 35% van de contractbedrijven met 33% van de contractdieren komt een contract voor, dat de Algemene Contract Voorwaarden van toepassing verklaart. Het gaat hierbij in hoofdzaak om coördinatiecontracten, waaronder relatief veel contracten zonder financieringsbepalingen.

De contracten, waarbij banken zijn betrokken, worden nooit onder de Algemene Contract Voorwaarden afgesloten, die met pluimveehandelaars vrijwel nooit. Contracten waarbij behalve een slachterij of aankooporganisatie ook een broederij en/of veevoerleverancier is betrokken worden relatief veel afgesloten onder de Algemene Contract Voorwaarden; contracten met uitsluitend een veevoerleverancier of een broederij relatief weinig.

Doordat uitsluitend schriftelijk vastgelegde overeenkomsten onder de Algemene Contract Voorwaarden kunnen zijn afgesloten zijn deze voorwaarden op ca. de helft van het aantal in de gegeven situatie haalbare contracten van toepassing. Hierbij dient te worden opgemerkt, dat niet iedere contractgever over contracten beschikt, die voldoen aan de Algemene Contract Voorwaarden. Bovendien dient bedacht te worden dat deze voorwaarden gelden voor standaardteksten, waaraan geen met deze voorwaarden strijdige bepalingen kunnen worden toegevoegd. Er zijn echter kuikenhouders die bepaalde toevoegingen of veranderingen (b.v. ten aanzien van de financiering) wensen. Ook dit kan een reden zijn voor het niet van toepassing verklaren van de Algemene Contract Voorwaarden.

1) Algemene Voorwaarden Contracten Slachtkuikens 1970 en 1974. Deze voorwaarden beogen de juridische zekerheden voor de slachtkuikhouder bij contractproduktie te vergroten. De voorwaarden zijn opgesteld door organisaties van het landbouwbedrijfsleven, de mengvoerfabrikanten, de handel in pluimvee en de pluimveeslachterijen.

7.3.2 Contractpartners

Contractpartners zijn die personen en die bedrijven waarmee de slachtkuikenhouders een contract hebben afgesloten. Niet altijd treedt de contractpartner tevens op als leverancier en/of afnemer. Mogelijk is b.v., dat in een contract afgesloten met een veevoerleverancier is vastgelegd, dat de slachtkuikens worden geleverd aan een bepaalde slachterij. De slachtkuikenhouders kunnen op grond van de contracten dan ook rechten en plichten hebben tegenover derden. Tabel 7.5 geeft een overzicht van de categorieën contractpartners en van de mate waarin ze voorkomen.

De belangrijkste contractpartners van de kuikenhouders zijn de veevoerproducenten. Deze categorie speelt dan ook een belangrijke rol bij de verticale coördinatie in de slachtkuikensector. Daarnaast zijn er nogal wat contracten waarbij slachterijen, aankooporganisaties en broederijen zijn betrokken. De contracterende veevoerleveranciers en slachterijen zijn in het algemeen de grootste ondernemingen. In het belangrijkste concentratiegebied (Noord-Brabant-Limburg) zijn relatief veel contracten afgesloten met slachterijen en pluimveehandelaars; in het Drents-Overijsselse concentratiegebied met veevoerproducenten, aankooporganisaties, broederijen en banken.

Voor 31% van de contractdieren is een contract afgesloten, waarbij meer dan één contractpartner is betrokken, nl. voor 19% twee (in hoofdzaak een veevoerproducent en één van de andere categorieën) en voor 12% drie (nl. een veevoerproducent, een broederij en een slachterij of aankooporganisatie). Hierbij dient te worden opgemerkt, dat een aantal grote veevoerproducenten in één concern zitten of participeren in grote slachterijen. Dit verklaart waarom deze categorieën samen contracten afsluiten.

Tabel 7.5 De contractpartners van de slachtkuikenhouders

	Aantal contract- bedrijven 1)	Aantal con- tractdieren (x 1 mln.) 1)	Gem. aantal contract- dieren per bedrijf
Totaal	2353	314	134.000
w.v. naar contractpartners	%	%	
slachterijen	35	34	127.000
veevoerproducenten	73	61	110.000
veevoerhandelaren	5	2	50.000
pluimveehandelaars	9	8	113.000
broederijen	25	19	98.000
banken	5	7	161.000
aankooporganisaties	24	16	92.000

1) Doordat op een bedrijf meerdere contracten kunnen voorkomen en bij een aantal contracten meerdere contractpartners zijn betrokken, komt de somming van het percentage dieren en bedrijven boven 100% uit.

Uit tabel 7.6 blijkt de sterk wisselende betrokkenheid van de contractpartners bij de verschillende contractvormen. Zo zijn de veevoerproducenten contractpartner in relatief veel coördinatiecontracten met financieringsbepalingen; slachterijen en broederijen in coördinatie- en afnamecontracten zonder financieringsbepalingen. Aankooporganisaties zijn vrijwel uitsluitend betrokken bij coördinatiecontracten; de banken uitsluitend bij financieringscontracten en afnamecontracten met financieringsbepalingen.

Tabel 7.6 Contractpartners naar contractvorm

To- taal	W.v. naar contractvormen 1)						finan- cierings- contract
	loon- con- tract	coördinatie- contract		afnamecon- tract			
		met	zonder	met	zonder		
		fi- nanc.	fi- nanc.	fi- nanc.	fi- nanc.		
Aant. contractdie- ren (x 1 mln.)	314	21	110	103	26	44	11
w.v. naar contract- partners	%	%	%	%	%	%	%
slachterijen	32	24	25	49	2	43	-
veevoerproducenten	60	57	80	59	59	18	-
veevoerhandelaren	2	9	2	0	2	1	-
pluimveehandelaren	8	10	6	8	4	16	-
broederijen	18	-	13	28	12	27	-
banken	7	-	-	-	36	-	100
aankooporganisaties	17	-	25	24	-	1	-

- 1) Doordat bij een contract meerdere contractpartners kunnen zijn betrokken, kan de sommatie van de percentages betrokken contractdieren boven 100% uitkomen.

Uit de tabel kan ook worden afgeleid, dat bij relatief veel coördinatiecontracten en bij naar verhouding weinig afnamecontracten meer dan één contractpartner is betrokken. Looncontracten en financieringscontracten worden nooit met meer dan één contractpartner afgesloten.

Slachterijen, aankooporganisaties en banken zijn betrokken bij naar verhouding veel schriftelijk vastgelegde contracten. Vooral veevoerleveranciers, broederijen en pluimveehandelaren zijn betrokken bij niet schriftelijk vastgelegde overeenkomsten. Ongetwijfeld speelt hierbij naast de eenvoud van de overeenkomst ook de vertrouwensrelatie een rol.

Voor 62% van de contractdieren is het contract afgesloten met uitsluitend particuliere bedrijven, voor 29% met uitsluitend coöperatieve en voor 9% met zowel coöperatieve als particuliere bedrijven. Relatief veel contracterende slachterijen, veevoerleveranciers en aankooporganisaties zijn coöperaties. Bij de met coöperaties afgesloten contracten is naar verhouding vaak zowel een vee-

voerleverancier, een broederij als een slachterij of aankooporganisatie betrokken. Dit duidt erop, dat relatief veel coördinatiecontracten met coöperaties zijn afgesloten.

7.3.3 Initiatiefnemers

Het initiatief 1) tot het afsluiten van een bepaald contract kan uitgaan van de slachtkuikhouder of van een contractpartner. Voor elk in 1977 aanwezig contract is de slachtkuikhouder gevraagd, wie het initiatief nam tot het afsluiten van dit contract. Indien dit de kuikhouder was, is tevens gevraagd naar de soort contractpartner waarmee hij contact heeft gezocht. Op deze wijze is informatie verkregen over de rol van diverse contractpartijen bij het afsluiten van contracten.

Uit tabel 7.7 blijkt, dat voor ruim de helft van alle contracten het initiatief bij de kuikhouder lag en voor bijna een derde deel bij een veevoerproducent. Als de kuikhouder het initiatief nam, nam hij in ruim de helft van de gevallen contact op met een veevoerproducent. De veevoerproducenten zijn dus niet alleen de belangrijkste contractpartners van de kuikhouders, maar ook de belangrijkste groep met wie, hetzij op eigen initiatief, hetzij op initiatief van de veevoerproducent, over het contract wordt onderhandeld. Bij de contracten, waarbij meer dan één contractpartner is betrokken, komt naar verhouding vaak de veevoerproducent voor als initiatiefnemer of als contactpersoon. Dit is ook te verwachten, veevoerproducenten komen immers van alle contractpartners het meest frequent op het agrarische bedrijf.

Tabel 7.7 Initiatiefnemer en contactpersonen

	Aantal contracten	Aantal con- tractdieren (x 1 mln.)	Gem.aantal con- tractdieren per contract
Totaal	2917	314	108.000
w.v. naar initiatiefnemer	%	%	
- slachterij	5	7	162.000
- veevoerproducent	29	28	104.000
- veevoerhandelaar	7	4	65.000
- aankooporganisatie	1	1	104.000
- broederij	1	2	164.000
- pluimveehandelaar	3	3	104.000
- kuikhouder, deze nam	55	55	110.000
contact op met			
- slachterij	10	11	120.000
- veevoerproducent	30	30	109.000
- veevoerhandelaar	2	2	111.000
- aankooporganisatie	1	1	81.000
- broederij	7	6	97.000
- pluimveehandelaar	4	5	117.000
- bank	1	0	82.000

1) Van initiatief nemen is sprake, als men als eerste over het afgesloten contract is gaan onderhandelen. Hierbij wordt dus voorbijgegaan aan verstrekte of ingewonnen informatie vóór de onderhandelingsfase.

Opvallend is, dat bij de contracten waarbij zowel een coöperatieve als een particuliere contractpartner is betrokken, de kuikenhouder naar verhouding minder vaak de initiatiefnemer is. Bij contracten afgesloten met uitsluitend particuliere bedrijven neemt de kuikenhouder vrijwel even vaak het initiatief als bij contracten afgesloten met uitsluitend coöperaties.

7.3.4 Afspraken m.b.t. aan- en verkoop

Uit de afspraken met betrekking tot de aan- en verkoop blijkt de betekenis van de contractproductie voor de verticale coördinatie. Nagegaan is of en zo ja, welke afspraken zijn gemaakt t.a.v. de afzet van slachtkuikens (incl. de tweede soort kuikens, z.g. B-kuikens), de aankoop van eendagskuikens en de aankoop van slachtkuikenvoer. Tabel 7.8 geeft een overzicht van de gemaakte afspraken.

Uit de tabel valt af te leiden, dat voor 84% van de contractdieren de afnemer van de slachtkuikens in het contract is vermeld, terwijl maar voor 58% van de contractdieren een afnemer tevens contractpartner is. Hieruit blijkt, dat t.g.v. een contract verplichtingen t.a.v. derden (niet contractpartners) kunnen ontstaan. Bovenbedoelde bepaling komt voor in alle looncontracten, en in vrijwel alle coördinatiecontracten. Hij komt niet voor in financieringscontracten en relatief weinig in afname- c.q. leveringscontracten. Dat de afnemer van de slachtkuikens in het contract is vermeld, komt uiteraard voor in alle contracten afgesloten met slachterijen, pluimveehandelaars en aankooporganisaties. In contracten afgesloten met veevoerproducenten komt deze bepaling naar verhouding veel voor, in contracten met broederijen relatief weinig en in contracten met banken nooit.

Voor 1% van de contractdieren is de slachtkuikenhouder vrij in de keuze van de afnemer van zijn slachtkuikens. Hierbij kan bepaald zijn, dat hij goedkeuring van de contractpartner moet hebben. Een vrije keuze komt uitsluitend voor in met veevoerproducenten of broederijen afgesloten leveringscontracten. Voor 15% van de contractdieren is geen afspraak gemaakt met betrekking tot de afnemer van de slachtkuikens. In financieringscontracten is per definitie nooit een afspraak m.b.t. de afzet van slachtkuikens gemaakt; in afname- c.q. leveringscontracten relatief weinig. Contracten zonder afspraak t.a.v. de afzet van slachtkuikens worden naar verhouding veel met banken of broederijen afgesloten.

Uit de tabel blijkt ook, dat als de afnemer van de slachtkuikens in het contract is vermeld, vrijwel steeds is overeengekomen, dat deze ook de B-kuikens zal afnemen. De slachtkuikenhouder loopt in die gevallen dan ook nauwelijks gevaar de kuikens van mindere kwaliteit niet te kunnen afzetten.

Voor 78% van de contractdieren is de leverancier van de eendagskuikens in het contract genoemd; voor 19% is geen afspraak gemaakt en voor 3% is de kuikenhouder vrij in de keuze van de leverancier. In vrijwel alle loon- en coördinatiecontracten is de leverancier van de eendagskuikens vermeld; in financieringscontracten

Tabel 7.8 Contractuele afspraken t.a.v. aan- en verkoop

	To- taal	Waarvan naar soort afspraak		
		afnemer c.q. leverancier genoemd 1)	kuikenhouders vrij in keuze afnemer c.q. leverancier 2)	geen afspraak
Aantal slachtkuikens (x 1 mln.) 3)	314	263	3	48
waarvan naar contractvorm	%	%	%	%
- looncontract	7	8	-	-
- coördinatiecontract				
met financiering	35	42	-	-
zonder financiering	33	38	-	2
- afnamecontract				
met financiering	8	1	26	47
zonder financiering	14	11	74	28
- financieringscontract	3	-	-	23
Aantal eendagskuike (x 1 mln.) 3)	331	258	9	64
waarvan naar contractvorm	%	%	%	%
- looncontract	7	8	6	-
- coördinatiecontract				
met financiering	35	45	-	-
zonder financiering	33	40	49	-
- afnamecontract				
met financiering	8	2	8	34
zonder financiering	14	5	37	48
- financieringscontract	3	-	-	18
Hoeveelheid kuikenvoer (x 1000 ton) 3)	906	722	11	172
waarvan naar contractvorm	%	%	%	%
- looncontract	7	8	-	-
- coördinatiecontract				
met financiering	33	40	22	8
zonder financiering	35	38	54	18
- afnamecontract				
met financiering	8	9	-	7
zonder financiering	14	5	24	51
- financieringscontract	3	-	-	16
Aantal slachtkuikens (x 1 mln.) 3)	314	263	3	48
waarvan afspraken t.a.v. B-kuike	%	%	%	%
- ja	83	99	-	-
- nee	1	1	-	-
- niet van toepassing 4)	16	-	100	100

- 1) Incl. die gevallen, waarin is overeengekomen, dat de contractpartner de afnemer/leverancier nader zal bepalen, alsmede bij voerleveranties de gevallen dat een bepaald merk of soort leverancier (b.v. coöperaties) verplicht is.
- 2) Ongeacht of er vooraf of achteraf goedkeuring van de contractpartner is vereist.
- 3) Nadrukkelijk zij er nog eens op gewezen, dat de hier vermelde totalen groter zijn dan de ge- of verkochte aantallen, doordat op een aantal bedrijven meer dan één contract m.b.t. dezelfde kuikens is afgesloten. B.v. een coördinatiecontract en een financieringscontract.
- 4) Ingeval de kuikenhouders vrij is in de keuze van leverancier of afnemer en als geen afspraak m.b.t. de afzet van kuikens is gemaakt kan dit niet zijn ingevuld.

ten nooit (zie ook tabel 7.8). Dat de leverancier is vermeld komt voor in alle contracten afgesloten met aankooporganisaties of broederijen. Deze bepaling komt nooit voor in contracten met banken, naar verhouding weinig in contracten met pluimveehandelaren en relatief veel in contracten met veevoerleveranciers.

Voor 80% van het "contractvoer" is de leverancier van het kuikenvoer in het contract vermeld, voor 19% is geen afspraak gemaakt en voor 1% is de kuikenhouders vrij in zijn keuze. Dat de leverancier van het kuikenvoer is vermeld, komt voor in alle looncontracten en in relatief veel coördinatiecontracten (zie tabel 7.8). Dat geen afspraak is gemaakt komt voor in alle financieringscontracten en in naar verhouding veel afname- c.g. leveringscontracten. Uiteraard is in alle contracten waarbij veevoerleveranciers zijn betrokken de leverancier van het kuikenvoer vermeld. Dit geldt ook voor alle contracten waarbij aankooporganisaties zijn betrokken. Aankooporganisaties sluiten nl. alleen contracten af, waarbij ook veevoerleveranciers zijn betrokken. Ook slachterijen en veevoerleveranciers zijn relatief veel bij hetzelfde contract betrokken. Dit verklaart waarom in naar verhouding veel met slachterijen afgesloten contracten de leverancier van het voer is genoemd. Geen afspraak m.b.t. de levering van voer komt voor in de contracten afgesloten met alleen broederijen en in relatief veel contracten waarbij pluimveehandelaren zijn betrokken.

De centrale positie van de veevoerproducenten bij de contractproductie blijkt niet alleen uit de mate waarin ze optreden als contractpartner, maar ook uit het feit, dat in een groot deel van de met hen afgesloten contracten naast de levering van het kuikenvoer, ook de afzet van slachtkuikens en de aankoop van eendagskuikens is vastgelegd. Het zijn dan ook de veevoerleveranciers die voor een groot deel van de totale productie de coördinatie tussen broederij, slachtkuikenhouders en slachterij verzorgen.

7.3.5 Contracten en soort produkt

De coördinatie via contracten heeft betrekking op de kwantitatieve en de kwalitatieve aspecten van de productie. In deze subparagraaf wordt ingegaan op de regelingen t.a.v. kwalitatieve aspecten. Het gaat hierbij om bepalingen m.b.t. het ras, het afleveringsgewicht en het soort produkt (wit- of geelvlezig).

Tabel 7.9 geeft een indruk van de invloed van de contractpartners op deze kwalitatieve aspecten.

Uit deze tabel blijkt, dat voor de meeste contractdieren, zowel het ras, het soort produkt als het afleveringsgewicht door de contractpartner(s) wordt bepaald. Het meest komt voor, dat het soort produkt is vastgelegd. Dit houdt uiteraard verband met de voorkeur van de consumenten voor witvlezige kuikens. In de contracten afgesloten met o.a. afnemers van slachtkuikens (slachterijen, aankooporganisaties en pluimveehandelaren) komt deze bepaling dan ook relatief vaak voor. Ook het ras is van invloed op het soort produkt, ook al kan een geelbenig ras met witmakend voer een goed witvlezig kuiken opleveren. Het is om deze invloed op het soort produkt dat het ras niet alleen in contracten, waarbij

Tabel 7.9 Regelingen t.a.v. de kwaliteit naar contractvorm

	To- taal	loon- con- tract	Waarvan naar contractvorm 1)				
			coördinatie- contract		afnamecon- tract		finan- cierings- contract
			met	zonder	met	zonder	
			fi- nanc.	fi- nanc.	fi- nanc.	fi- nanc.	
Aantal slachtkuikens (x 1 mln.)	314	21	110	103	26	44	11
w.v. naar regelingen t.a.v. de kwaliteit	%	%	%	%	%	%	%
- merk	88	97	84	96	83	37	93
- soort produkt	93	97	84	95	88	67	100
- gewicht	72	97	77	72	81	55	37
- geen kwaliteitsregeling	6	3	4	3	3	22	-

- 1) Daar de regelingen t.a.v. de kwaliteit zijn gezien per bedrijf en niet per contract, komen op de bedrijven met financieringscontracten, die immers uitsluitend financiële bepalingen bevatten, toch kwaliteitsregelingen voor. Naast het financieringscontract is immers steeds een van de andere contractvormen afgesloten.

broederijen zijn betrokken, maar ook in contracten met o.a. afnemers naar verhouding vaak is bepaald. Het gewicht is van belang voor de bestemming van de slachtkuikens (vers of diepvries, delen of hele kuikens). Deze produktdifferentiatie is nog niet zo lang actueel. Dit is waarschijnlijk de reden, dat voor ruim een kwart van de contractdieren geen regelingen t.a.v. het afleveringsgewicht gelden.

Niet alleen in contracten afgesloten met afnemerscategorieën, maar ook in de meeste contracten afgesloten met veevoerleveranciers of broederijen komen bepalingen t.a.v. kwalitatieve aspecten voor. Voor ruim de helft van de totale afzet bepaalt de afnemer dan ook het afleveringsgewicht en het soort produkt.

Hoewel meestal de contractpartner het gewenste afleveringsgewicht bepaalt, geldt bij de meeste contractbedrijven (55%) de gemaakte prijsafsprake ook voor kuikens met een afwijkend gewicht. Op 31% van de bedrijven met 32% van de contractdieren is voor slachtkuikens met een afwijkend gewicht een prijskorting overeengekomen, voor 14% van de contractbedrijven met 15% van de contractdieren geldt een prijsstaffel. Behalve voor afnamecontracten zonder financiering, waarbij in relatief weinig gevallen het gewicht

is bepaald, ontbreekt ook in naar verhouding veel looncontracten een prijskorting of prijsstaffel. Een prijskorting komt relatief veel voor in coördinatiecontracten en afnamecontracten zonder financiering; een prijsstaffel in coördinatiecontracten.

Gezien de betekenis van het gewicht van de slachtkuikens is het belangrijk stil te staan bij de contractuele bepalingen die daarop betrekking hebben. In alle contracten, waarin de afzet van slachtkuikens is geregeld komen bepalingen voor t.a.v. de weegplaats, het al dan niet nuchter zijn van de dieren bij de weging en t.a.v. eventuele gewichtskortingen.

Uit tabel 7.10 blijkt, dat voor de meeste dieren is bepaald, dat ze op de dichtsbijzijnde weegbrug zullen worden gewogen. Ook mogen de meeste contractdieren worden gevoerd tot op het moment van aflevering, met name als er op de dichtsbijzijnde weegbrug wordt gewogen. Gewichtskortingen komen met name voor als gewogen wordt op de dichtsbijzijnde weegbrug en als tot het moment van afleveren mag worden gevoerd.

Tabel 7.10 Bepalingen t.a.v. weegplaats en nuchter zijn naar contractvorm

	To- taal	loon- con- tract	Waarvan naar contractvorm				finan- cierings- contract
			coördinatie- contract		afnamecon- tract		
			met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	
Aantal contractdie- ren (x 1 mln.)	314	21	110	103	26	44	11
w.v. naar weegplaats en nuchter zijn	%	%	%	%	%	%	%
- weging op slach- terij	37	70	53	35	4	18	-
w.v. voeren tot aflevering	16	30	21	16	-	14	-
- weging op dichts- bijzijnde weegbr.	48	30	47	65	6	53	-
w.v. voeren tot aflevering	42	30	37	59	6	49	-
- niet van toepas- sing 1)	15	-	-	0	90	29	100

1) Het contract heeft geen betrekking op de afzet van slachtkuikens.

Weging op de slachterij komt naar verhouding veel voor in contracten afgesloten met o.a. veevoerleveranciers en/of aankooporga-

nisaties. In deze contracten komen dan ook relatief weinig gewichtskortingen voor. Opmerkelijk is dat wanneer het contract uitsluitend is afgesloten met een slachterij naar verhouding vaak op de dichtsbijzinde weegbrug wordt gewogen en bijgevolg in de meeste van deze contracten gewichtskortingen voorkomen. Uit de cijfers komt naar voren, dat de afnemers er naar streven het nuchter levend gewicht uit te betalen. Onduidelijk is, of de gewichtskorting, die vooral bepaald lijkt door handelsgebruiken en vrijwel steeds ca. 2% bedraagt, hiermee altijd in overeenstemming is. Dit te meer gezien de verschillen in transportafstand en in wachttijd op de slachterij.

8. Contractfinanciering

8.1 Inleiding

De financieringsbehoefte is in de periode 1968 tot 1978 toegenomen t.g.v. de uitbreiding van de slachtkuikenstapel, de prijsstijging van de produktiemiddelen en de kapitaalintensivering van de produktie. De financieringsbehoefte in de slachtkuikenhouderij kan worden gedekt uit het door besparingen en overige vermogensmutaties ontstane eigen vermogen van de slachtkuikenhouder en door het aantrekken van vreemd vermogen.

De mogelijkheid om vreemd vermogen aan te trekken is behalve van de financiële positie van de kuikenhouder, d.w.z. van de omvang van het eigen vermogen, ook afhankelijk van zijn capaciteiten, van de rentabiliteit en de risicogevoeligheid van het bedrijf en van de te geven zekerheden.

Door de schommelingen in de prijzen van produktiemiddelen en eindprodukten en door het grote aandeel (90 à 95%) van de non-factorkosten in de totale kostprijs is de slachtkuikenhouderij een risicogevoelige bedrijfstak. De risicogevoeligheid van de meeste slachtkuikenbedrijven is door de aanwezigheid van andere produktietakken op de betreffende bedrijven minder groot.

Fiduciaire eigendomsoverdracht en cessie van vorderingen beschouwen de banken niet als volwaardige zekerheden. Voor de op basis hiervan verstrekte kredieten vragen de banken dan ook meestal aanvullende zekerheden zoals borgstelling en kredietverzekering.

Contractfinanciering is die financiering van dieren, voer, gebouwen en/of bulksilo's, waarbij door de inschakeling van leveranciers en/of afnemers tegenover deze categorieën tevens handelsverplichtingen ontstaan. Hiertoe is niet gerekend de door banken verstrekte z.g. vrije financiering en evenmin de looncontracten, hoewel in dit laatste geval de slachtkuikenhouder de kuikens en meestal ook het voer in natura ter beschikking krijgt.

De slachtkuikenhouders zijn op contract gaan financieren omdat van leveranciers en afnemers vaak sneller en meer krediet wordt verkregen dan van banken. Bovendien hoeft men dan niet het bestuur van de Rabo-bank (bedrijfsgenoten) inzicht te geven in z'n financiële positie. De Rabo-banken zijn immers de belangrijkste verstrekkers van landbouwkrediet.

Voor leveranciers en afnemers vormt de toegenomen financieringsbehoefte bij slachtkuikenhouders een aangrijpingspunt om zich te verzekeren van een optimalere benutting van hun produktieapparaat. Bovendien kan via contracten het leveranciers- c.q. afnemerskrediet beter worden gereguleerd t.a.v. omvang, aflossing, rentevergoeding en zekerheidsstelling.

Banken hebben eveneens voordeel bij contractfinanciering, om-

dat dan via borgstelling door leveranciers en afnemers meer zekerheid kan worden verkregen. Bovendien kunnen leveranciers en afnemers, die immers regelmatig op de slachtkuikenbedrijven komen, de controle op de kredietnemers voor hun rekening nemen.

In het vervolg van dit hoofdstuk zal eerst worden ingegaan op de eventuele verschillen in bedrijfsstructuur tussen de slachtkuikenbedrijven met en zonder financieringscontracten. Daarna zal aan de orde komen wie de kuikenhouders contractfinanciering verstrekt en wat op deze wijze wordt gefinancierd. Vervolgens zal worden nagegaan welke zekerheden de kuikenhouder aan de contractfinanciers hebben verstrekt. Het hoofdstuk zal worden besloten met de bepaling van de betekenis van de contractfinanciering in de totale financiering van de slachtkuikenhouderij.

8.2 Slachtkuikenhouders met een financieringscontract

In 1977 kwam op 1209 (48%) van de in totaal ruim 2500 slachtkuikenbedrijven een financieringscontract voor. Deze bedrijven leverden in dat jaar met elkaar ruim 50% van de totale produktie. De gemiddelde afzet op bedrijven met een financieringscontract bedroeg in 1977 ca. 117.000 kuikens en was daarmee iets hoger dan die van alle slachtkuikenbedrijven.

Uit de resultaten van het onderzoek kan niet worden afgeleid dat de meer gespecialiseerde bedrijven, de sinds 1973 vergrote bedrijven en de na 1973 ontstane bedrijven relatief veel op contract financieren al zou men dit, gezien de door deze bedrijven gedane investeringen, wel verwachten. Wel blijken relatief veel financieringsbedrijven 5 of meer ronden per jaar te mesten. Contractfinanciering lijkt dus de continuïteit in de produktie te bevorderen.

Contractfinanciering komt relatief veel voor bij bedrijfs- hoofden jonger dan 40 jaar. Het gaat hierbij om slachtkuikenbedrijven die al 5 tot 10 jaar bestaan en niet om pas ontstane bedrijven. Wellicht is hier een verband met de sterke uitbreiding van de slachtkuikenhouderij in de jaren 1968 tot en met 1973. Opmerkelijk is ook, dat relatief weinig bedrijfshoofden van 50 jaar en ouder met een opvolger op contract financieren. Wel komt bij deze categorie bedrijfshoofden capaciteitsvergroting vrijwel uitsluitend voor als er een opvolger is.

Op bedrijven zonder eigen cultuurgrond komt relatief weinig contractfinanciering voor; op bedrijven met minder dan 1 ha en op die met 5 - 15 ha relatief veel. De veronderstelling, dat naarmate de slachtkuikenhouder over meer zakelijke eigendommen beschikt, hij minder gebruik maakt van contractfinanciering, wordt dan ook niet door de feiten ondersteunt. Contractfinanciering blijkt ook nauwelijks voor te komen als de slachtkuikenhouder niet of maar gedeeltelijk eigenaar is van de kuikenhokken.

Van de vier belangrijkste slachtkuikenprovincies (Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg) komen alleen in Overijssel

relatief veel bedrijven met contractfinanciering voor. Buiten de hoofdproductiegebieden hebben ook naar verhouding veel kuikenhouders in Friesland een financieringscontract.

8.3 Gefinancierde objecten

Nagegaan is welke van de volgende objecten op contract zijn gefinancierd: kuikens, voer, kuikenhokken of bulksilo's. De financiering van kuikens heeft betrekking op de aankoop prijs van een-dagskuikens. Het gaat hierbij evenals bij voer om de financiering van een kortlopende vermogensbehoefte. Het zal duidelijk zijn, dat tegelijkertijd meer dan één object kan zijn gefinancierd.

Tabel 8.1 Gefinancierde objecten

	Aantal bedr. met contr.fi- nanciering 1)	Aantal con- tractdieren x 1 mln. 1)	Gem.aantal dieren per bedrijf
Totaal	1209	147 2)	122.000
w.v.naar gefinancierd object	%	%	
kuikens	88	80	120.000
voer	96	88	121.000
bulksilo's	2	1	41.000
kuikenhokken	6	5	106.000

- 1) Omdat op een aantal bedrijven (6%) meer dan één financieringscontract voorkomt en vele bedrijven meer dan één object financieren, komt de somming van het aantal bedrijven en van het aantal dieren boven 100% uit.
- 2) Het aantal contractdieren is groter dan het aantal door financieringsbedrijven afgezette dieren, omdat voor een aantal dieren meer dan één financieringscontract is afgesloten. In zo'n geval zijn deze dieren meerdere keren geteld.

Uit tabel 8.1 blijkt, dat de contractfinanciering in hoofdzaak betrekking heeft op kuikens en voer. Meestal (73%) worden zowel kuikens als voer gefinancierd. De contractfinanciering heeft dan ook voornamelijk betrekking op de kortlopende vermogensbehoefte. Het is zelfs zo, dat op alle bedrijven kuikens en/of voer wordt gefinancierd, al dan niet in combinatie met bulksilo's en/of kuikenhokken.

In de meeste gevallen wordt meer dan één object op contract gefinancierd. Slechts 16% van de financieringsbedrijven met 26% van de contractdieren financiert maar één object. Komen op een be-

drijf meerdere financieringscontracten voor, dan worden in het algemeen via het ene contract de kuikens en/of het voer gefinancierd en via het andere de bulksilo's en/of de kuikenhokken.

Uit het gemiddelde aantal dieren per bedrijf (zie tabel 8.1) blijkt, dat contractfinanciering van kuikens en voer relatief veel voorkomt op grotere bedrijven. Opvallend is, dat de na 1973 gestichte slachtkuikenbedrijven uitsluitend kuikens en/of voer op contract financieren. Voor deze nieuwe bedrijven mag immers hetzelfde beeld worden verwacht als voor de sinds 1973 vergrote bedrijven, die relatief veel bulksilo's en/of kuikenhokken op contract financieren.

De bedrijfshoofden die jonger zijn dan 40 jaar financieren vrijwel uitsluitend kuikens en/of voer. Financiering van bulksilo's en/of kuikenhokken komt dan ook uitsluitend voor als reeds langer dan 5 jaar kuikens worden gehouden. De contractfinanciering van een langlopend vermogensbehoefte komt relatief veel voor bij bedrijfshoofden met een leeftijd van 40 tot 50 jaar. De bedrijfshoofden van 50 jaar en ouder financieren alleen dan bulksilo's en kuikenhokken op contract, als er een opvolger is.

Tussen de vier belangrijkste slachtkuikengebieden (Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg) bestaan verschillen in gefinancierd object. Zo worden in Overijssel en Gelderland uitsluitend kuikens en/of voer gefinancierd; in Limburg relatief veel kuikens. Contractfinanciering van bulksilo's en kuikenhokken komt in de hoofdproductiegebieden uitsluitend in Noord-Brabant voor.

8.4 Contractfinanciers

In deze paragraaf zal worden ingegaan op de categorieën bedrijven waarmee de slachtkuikhouder het financieringscontract heeft afgesloten. Tevens zal de relatie tussen de contractfinancier en de gefinancierde objecten aan de orde komen.

De belangrijkste contractfinanciers van de slachtkuikenhouders zijn de veevoerproducenten. Daarnaast zijn er nogal wat financieringscontracten waarbij slachterijen, aankooporganisaties, banken en broederijen zijn betrokken (zie tabel 8.2). Is een bank bij het contract betrokken dan ontvangt de kuikhouder een rekening-courant krediet van de bank. Is geen bank bij het krediet betrokken, dan verstrekt de leverancier of afnemer een rekening-courant krediet of is sprake van uitgestelde betaling van de geleverde eendagskuikens en/of het geleverde voer tot de slachtkuikens worden afgeleverd.

Voor 65% van de contractdieren is het contract afgesloten met één financier, voor 25% met twee en voor 10% met drie. Bij de meeste met twee of drie contractpartners afgesloten contracten is een veevoerproducent betrokken.

Tabel 8.2 De contractfinanciers in de slachtkuikenhouderij

	Aantal bedr. met contr.fi- nanciering 1)	Aantal con- tractdieren x 1 mln. 1)	Gem.aantal dieren per bedrijf
Totaal	1209	147	122.000
w.v.naar contractfinanciers	%	%	
slachterijen	16	19	147.000
veevoerproducenten	64	74	140.000
veevoerhandelaren	4	2	55.000
pluimveehandelaars	4	5	140.000
broederijen	10	12	148.000
banken	11	14	161.000
aankooporganisaties	24	19	99.000

- 1) Op een aantal bedrijven komt meer dan één financieringscontract voor, terwijl bovendien bij een aantal contracten meerdere financiers zijn betrokken. Hierdoor komt de sommering van de percentages bedrijven en contractdieren boven 100% uit.

Relatief veel financieringscontracten zijn vergeleken met alle contracten afgesloten met grote slachterijen (jaaromzet meer dan 5000 ton levend gewicht) en met middelgrote veevoerleveranciers (jaarproductie 25.000 tot 100.000 ton).

Voor 65% van de contractdieren is het financieringscontract afgesloten met particuliere bedrijven, voor 25% met coöperaties en voor 10% met zowel coöperatieve als particuliere bedrijven. In dit laatste geval gaat het in hoofdzaak om contracten waarbij drie contractpartners zijn betrokken nl. veevoerleveranciers, broederijen en slachterijen of aankooporganisaties. Vergelijking met het beeld voor alle contracten laat zien, dat coöperaties relatief minder bij de contractfinanciering betrokken zijn dan particuliere bedrijven.

Ook per gebied zijn er verschillen in de mate van voorkomen van de onderscheiden contractfinanciers. Zo zijn in het belangrijkste concentratiegebied (Brabant-Limburg) naar verhouding veel financieringscontracten afgesloten met slachterijen, aankooporganisaties en pluimveehandelaars. In het Drents-Overijssels concentratiegebied zijn relatief veel financieringscontracten afgesloten met veevoerproducenten, broederijen en banken.

Uit tabel 8.3 blijkt, dat bulksilo's en kuikenhokken uitsluitend worden gefinancierd door banken en veevoerproducenten. De veevoerproducenten en de slachterijen zijn naar verhouding veel betrokken bij de financiering van voer. De betrokkenheid van slachterijen bij de financiering van voer, vloeit voort uit hun rol in de coördinatiecontracten van z.g. "integraties".

Tabel 8.3 Contractfinanciers naar gefinancierd object

	To- taal	W.v. naar financ. object 1)			
		kui- kens	voer	bulk- silo's	kuiken- hokken
Aantal contractdieren(x 1 mln.)	147	117	129	1	7
w.v.naar contractfinanciers	%	%	%	%	%
slachterijen	19	19	22	-	-
veevoerproducenten	74	75	82	67	15
veevoerhandelaren	2	1	2	-	-
pluimveehandelaren	5	6	2	-	-
broederijen	12	10	10	-	-
banken	14	11	11	100	92
aankooporganisaties	19	18	20	-	-

1) Op een aantal bedrijven komt meer dan één financieringscontract voor, terwijl bij een aantal contracten meerdere financiers zijn betrokken. Hierdoor komt de somming van het percentage contractdieren boven 100% uit.

Hierbij kan nog worden opgemerkt, dat bij de financieringscontracten m.b.t. kuikenhokken meestal maar één financier is betrokken; bij die m.b.t. bulksilo's meestal twee. Bij de financieringscontracten m.b.t. voer is in naar verhouding veel gevallen meer dan één financier betrokken, dat in tegenstelling tot de contracten m.b.t. de financiering van kuikens.

8.5 Zekerheden

Bij contractfinanciering is het gebruikelijk, evenals bij andere financieringen, de kredietgever zekerheden te verschaffen. In tabel 8.4 is weergegeven welke zekerheden bij contractfinanciering worden gegeven en in welke mate de verschillende zekerheden voorkomen. De belangrijkste zekerheid is de cessie van vordering m.b.t. de opbrengst van de kuikens, al dan niet samen met de fiduciaire eigendomsoverdracht van de kuikens. Voor 11% van de contractdieren op 9% van de financieringsbedrijven is geen enkele zekerheid gegeven.

Uit tabel 8.4 blijkt ook, dat cessie van vordering, al dan niet samen met fiduciaire eigendomsoverdracht en borgstelling door veevoerleveranciers uitsluitend voorkomt bij de financiering van kuikens en voer. Deze zekerheden worden naar verhouding veel verstrekt als zowel het voer als de kuikens zijn gefinancierd. Worden uitsluitend kuikens of uitsluitend voer gefinancierd dan is in relatief veel gevallen geen enkele zekerheid gegeven. Hypothecaire zekerheid al dan niet met borgstelling door de veevoerleverancier wordt uitsluitend verstrekt als bulksilo's en/of kuikenhokken worden gefinancierd. Hierbij dient te worden opgemerkt dat de financiering van bulksilo's uitsluitend plaats heeft als ook de kuikenhokken worden gefinancierd. Dit verklaart de verstrekte hypothecaire zekerheid.

Tabel 8.4 Zekerheden naar gefinancierd object

	To- taal	W.v. kui- kens	naar voer	gefinancierd bulk- silo's	object kuiken- hokken
Aantal contractdieren(x 1 mln.)	147	117	129	1	7
waarvan naar zekerheden	%	%	%	%	%
- cessie van vordering	40	45	44	-	-
- fiduciaire eigendomsoverdracht + cessie van vordering	37	40	40	-	-
- fiduciaire eigendomsoverdracht	1	1	1	-	-
- fiduciaire eigendomsoverdracht + cessie van vordering + borgstelling veevoerleverancier	5	6	6	-	-
- cessie van vordering + borgstelling veevoerleverancier	1	0	1	-	-
- hypotheek	2	-	-	100	49
- hypotheek + borgstelling veevoerleveranciers	2	-	-	-	51
- borgstelling door anderen dan veevoerleveranciers	1	-	1	-	-
- geen zekerheden verstrekt	11	8	7	-	-

Voor wat de verschillen in verstrekte zekerheden naar contractfinanciers betreft, kan worden opgemerkt, dat cessie van vordering al dan niet met fiduciaire eigendomsoverdracht relatief veel voorkomt in contracten waarbij veevoerproducenten zijn betrokken. In de contracten afgesloten met slachterijen komt naar verhouding dikwijls een cessie van vordering of geen enkele zekerheid voor. Ook pluimveehandelaars en broederijen sluiten relatief veel financieringscontracten af zonder zekerheidsstelling. Hypothecaire zekerheden komen uitsluitend voor in contracten waarbij banken zijn betrokken, terwijl borgstelling door veevoerleveranciers uitsluitend voorkomt in contracten waarbij banken al dan niet samen met veevoerleveranciers zijn betrokken.

8.6 Betekenis contractfinanciering

In deze paragraaf zal met behulp van gegevens uit de LEI-bedrijfsboekhoudingen een indruk worden gegeven van de totale financieringsbehoefte in de slachtkuikenhouderij. Vervolgens zal worden nagegaan welk deel daarvan via contracten is gefinancierd.

Uit tabel 8.5 blijkt, dat de totale financieringsbehoefte van

Tabel 8.5 Financieringsbehoefte en contractfinanciering in de slachtkuikenhouderij in 1977

	Aantal afgezette dieren c.q. con- tractdieren (x 1 mln.)	Gemiddeld aantal per ronde aanwe- zige dieren (x 1 mln.) 3)	Financierings- behoefte per dier (in gld.)	Financierings- behoefte stapel (in mln. gld.)
Totale financieringsbehoefte				
- levende have 1)	281	49,3	1,63	80,4
- liquide middelen	281	49,3	0,37	18,2
- gebouwen en inrichting 2)	281	49,3	5,71	281,5
- bulksilo's	2300 4)		3800,-- 5)	8,7
Totaal				388,8
Gefinancierd op contract				
- dieren	117,3	20,6	0,50	10,3
- voer	129,3	22,7	1,93	43,8
- gebouwen	7,3	1,3	5,71	7,4
- bulksilo's	22 4)		3800,-- 5)	0
Totaal				61,5

- 1) Op basis van de normatieve kostprijs per gewichtsklasse: prijspeil eind boekjaar.
- 2) Voor de bepaling van de boekwaarde is uitgegaan van de vervangingswaarde bij moderne gebouwen en van de via normen berekende agrarische gebruikswaarde bij verouderde gebouwen.
- 3) Het aantal afgezette kuikens c.q. contractdieren gedeeld door het gemiddeld aantal mestronden per jaar (5,7).
- 4) Het aantal bedrijven met een bulksilo.
- 5) De kosten van één silo van 12 m³.

bijna 390 miljoen gulden voor het overgrote deel bestaat uit z.g. langlopend vermogen. Van deze totale behoefte werd 61,5 miljoen gulden op contract gefinancierd, d.w.z. ca. 16%. Deze contractfinanciering had voor ca. 88% betrekking op omlopend vermogen. Dit betekent, dat 55% van de behoefte aan omlopend vermogen op contract werd gefinancierd en 2,5% van het langlopend vermogen.

Behalve via financieringscontracten, waarbij de slachtkuikenhouders krediet ter beschikking krijgt, zijn er de looncontracten, waarbij de slachtkuikenhouders krediet in natura ontvangt (dieren en voer). In 1977 waren er op de loonmestbedrijven gemiddeld 3,7 miljoen slachtkuikens met een gemiddelde waarde van f 1,63 per dier. In natura ontvingen de slachtkuikenhouders in dat jaar ca. 6 miljoen gulden krediet, dit is ongeveer 1,5% van de totale financieringsbehoefte. Het gaat hierbij uiteraard om kortlopend krediet. Via looncontracten en financieringscontracten wordt dus in totaal 61% van het kortlopend vermogen gefinancierd.

9. Flexibiliteit van de bedrijfsvoering

9.1 Inleiding

De flexibiliteit van de bedrijfsvoering is van belang voor het al dan niet ontstaan van een structurele onevenwichtigheid tussen vraag en aanbod in kwantitatief opzicht.

De mate waarin de bedrijfsomvang kan worden aangepast aan veranderingen in de marktomstandigheden is afhankelijk van de termijn waarop dit dient te gebeuren en dus van de aard van de gebruikte produktiemiddelen. Zo kan op korte termijn alleen het afleveringsgewicht van de kuikens worden veranderd, op wat langere termijn ook de bezettingsgraad van de hokken. Vaste kapitaalgoederen als gebouwen en grond zijn eerst op lange of zeer lange termijn aan te passen.

Daarnaast kan de mate van flexibiliteit beïnvloed worden door z.g. "externe factoren". Bijvoorbeeld overheidsvoorschriften waarbij bepaalde activiteiten verboden of aan beperking onderhevig zijn. Ook de in het kader van contractproductie gemaakte afspraken kunnen de flexibiliteit beïnvloeden.

Hierbij dient nog te worden opgemerkt, dat het al dan niet veranderen van de bedrijfsvoering bij gewijzigde marktomstandigheden afhankelijk is van de wijze, waarop de agrarische producent de verandering beoordeelt en van de risico's, die hij wil of kan lopen. Ten gevolge van deze factoren verloopt er altijd enige tijd tussen de verandering van de marktomstandigheden en de aanpassing van de bedrijfsvoering.

In het vervolg van dit hoofdstuk zal nader worden ingegaan op een aantal externe factoren die samenhangen met de aandacht voor milieu en ruimtelijke ordening, nl. de ligging van het bedrijf t.o.v. de bebouwde kom, de hinderwetvergunning en het bestemmingsplan buitengebied. Tevens zal aandacht worden geschonken aan de invloed van een aantal contractuele afspraken op de flexibiliteit. In dit kader zal worden ingegaan op de looptijd van het contract, de contractuele risicodekking en op de invloed van de contractpartner op de capaciteitsbenutting en -verandering. Op de flexibiliteit samenhangend met de aard van de produktiemiddelen, die voor alle slachtkuikenhouders ongeveer gelijk is, zal niet worden ingegaan.

9.2 Externe factoren

9.2.1 Ligging slachtkuikenbedrijven

Via de Algemene Politieverordening is het in vrijwel elke gemeente verboden binnen de bebouwde kom landbouwhuishoud dieren te houden. Hoewel ontheffingen mogelijk zijn, betekent dit wel, dat

veelal de uitbreiding aan beperkingen onderhevig of onmogelijk is. Uit tabel 9.1 blijkt, dat in 1977 ca. 9% van alle slachtkuikenbedrijven binnen de bebouwde kom was gevestigd.

Tabel 9.1 De ligging van de slachtkuikenbedrijven t.o.v. de bebouwde kom

	Aantal bedrij- ven	Aantal afge- zette slacht- kuikens (x 1 mln.)	Gemiddelde jaarafzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
w.v. naar ligging t.o.v. de bebouwde kom	%	%	
- in bebouwde kom 1)	9	6	78.000
- binnen 300 m van de bebouwde kom	9	10	116.000
- meer dan 300 m van de be- bouwde kom	82	84	114.000

1) De bebouwde kom is het gebied binnen de plaatsnaamborden.

Uit de tabel blijkt ook, dat de bedrijven in de bebouwde kom gemiddeld ca. 30% kleiner zijn dan die buiten de bebouwde kom. In de bebouwde kom zijn dan ook relatief weinig bedrijven gevestigd met een jaarafzet van meer dan 100.000 slachtkuikens. Uit de capaciteitsverandering in de periode 1973 tot 1978 blijkt de invloed van de bebouwde kom. Relatief veel daar gevestigde bedrijven zijn nl. in deze periode qua omvang gelijk gebleven of hebben hun hokcapaciteit verkleind.

De in de bebouwde kom gevestigde slachtkuikenbedrijven zijn voor een relatief groot deel in eigendom bij producenten met een niet-agrarisch nevenberoep. Gezien de relatie tussen hoofd- en nevenberoep en het VAT-type is het niet verwonderlijk, dat relatief veel gespecialiseerde slachtkuikenbedrijven in de bebouwde kom zijn gevestigd.

Vestiging in de bebouwde kom komt naar verhouding veel voor in het Brabants-Limburgse concentratiegebied en in het Utrechtse deel van de Gelderse vallei.

Binnen 300 m van de bebouwde kom is eveneens 9% van de bedrijven gevestigd. Door de tendens tot vergroting van de bebouwde kommen, i.v.m. de bevolkingsgroei en de afname van het aantal personen per woning, is te verwachten dat een aantal van deze bedrijven in de toekomst binnen de bebouwde kom terecht komen of moeten worden verplaatst. In het eerste geval zullen ook zij beperkt gaan

worden in hun uitbreidingsmogelijkheden.

Het overgrote deel van de slachtkuikenbedrijven (82%) is op meer dan 300 m van de bebouwde kom gevestigd, waaronder relatief veel na 1973 ontstane bedrijven en relatief veel tussen 31 december 1973 en 31 december 1977 vergrote bedrijven.

9.2.2 Hinderwetvergunning

Alle bedrijven met mestopslag, electromotoren van 2 pk of meer of een gastank zijn hinderwetplichtig. De wet beoogt gevaar, schade of hinder van ernstige aard voor de omgeving te vermijden. Daarom kunnen bepaalde activiteiten verboden worden of in omvang beperkt en kunnen eisen aan de bedrijfsvoering worden gesteld. Belangrijk is in dit verband de afstand tussen het slachtkuikenbedrijf en hindergevoelige objecten. Op basis hiervan wordt nl. beslist over de omvang van bepaalde activiteiten. Bovendien dient elke verandering in de bestaande capaciteit of de bedrijfsvoering te worden gemeld en kan men verplicht worden opnieuw een aanvraag in te dienen. Via de hinderwet kunnen dus bepaalde activiteiten en het aanbrengen van veranderingen worden verboden of in omvang beperkt. Deze wet kan daardoor veel invloed hebben op de flexibiliteit van de bedrijven.

Uit tabel 9.2 blijkt, dat in de meeste hinderwetvergunningen een maximaal aantal te houden slachtkuikens is vermeld. De invloed daarvan op de omvang van het slachtkuikenbedrijf blijkt uit de gemiddelde jaarafzet per bedrijf. Hierbij moet worden opgemerkt, dat een maximum niet automatisch een verbod op de verdere uitbreiding van het slachtkuikenbedrijf betekent. Het is immers denkbaar, dat het maximum bepaald is op grond van de door de kuikenhouder ingediende aanvraag. Ook blijkt uit tabel 9.2, dat de bedrijven die nog geen hinderwetvergunning hebben gemiddeld 30% kleiner zijn dan het gemiddelde bedrijf. Het zijn dan ook met name de bedrijven zonder hinderwetvergunning die in de periode 31 december 1973 tot 31 december 1977, hun produktiecapaciteit niet hebben veranderd of deze hebben verkleind. De bedrijven, die in deze periode hun hokcapaciteit hebben vergroot, hebben voor het overgrote deel wel een hinderwetvergunning, meestal met een maximaal aantal te houden dieren. Terwijl om één man werk te geven ca. 40.000 slachtkuikens moeten worden gehouden, blijkt op 27% van de vergrote bedrijven, in de hinderwetvergunning het maximale aantal te zijn bepaald op minder dan 25.000. Hieruit blijkt dat via de hinderwetvergunning invloed kan worden uitgeoefend op de mate waarin de bedrijven zich kunnen specialiseren. Doordat er vrijwel geen verband bestaat tussen de produktieomvang en de arbeidsopbrengst per dier ¹⁾, heeft de vergunning op dit laatste geen invloed: wel echter op de kostprijs per dier.

Opvallend is, dat naar verhouding veel bedrijven die na 31 december 1973 zijn ontstaan nog geen hinderwetvergunning hebben en dat als deze bedrijven wel een vergunning hebben, daarin meestal geen maximaal aantal te houden dieren is vermeld.

1) LEI-publikatie 3.76. Slachtkuikens 1977.

Tabel 9.2 Slachtkuikenbedrijven en de hinderwetvergunning

	Aantal be- drijven	Aantal afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	Gemiddelde jaarafzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
w.v. naar hinderwetvergunning	%	%	
- geen hinderwetvergunning 1)	55	39	78.000
- wel hinderwetvergunning	43	59	167.000
w.v. met een max.aantal te houden slachtkuikens			
tot 10.000	8	4	49.000
10.000 - 25.000	11	10	101.000
25.000 - 50.000	11	15	152.000
50.000 - 75.000	2	5	275.000
75.000 en meer	1	6	624.000
geen max.aantal genoemd	9	15	205.000
onbekend of maximaal aantal is genoemd	1	4	327.000
- vraag niet beantwoord	2	2	94.000

- 1) Incl. de bedrijven die de vergunning wel hebben aangevraagd, maar nog niet gekregen.

De in het Brabants-Limburgse concentratiegebied gevestigde slachtkuikenbedrijven hebben voor het merendeel een hinderwetvergunning, waaronder relatief veel vergunningen met een maximaal aantal van minder dan 25.000 slachtkuikens. Ook de bedrijven met behalve slachtkuikens nog een andere tak van intensieve veehouderij hebben voor het grootste deel een hinderwetvergunning. Op naar verhouding veel bedrijven gespecialiseerd op de slachtkuikenhouderij mogen blijkens de hinderwetvergunning meer dan 25.000 slachtkuikens worden gehouden.

Vermeld kan nog worden dat relatief veel in de bebouwde kom of binnen 300 m van de bebouwde kom gevestigde bedrijven nog geen hinderwetvergunning hebben.

9.2.3 Bestemmingsplannen buitengebied x)

Op grond van de wet op de Ruimtelijke Ordening is iedere gemeente verplicht een z.g. "bestemmingsplan buitengebied" op te stellen. In deze plannen neemt het afwegen van de verschillende in het gebied voorkomende belangen, zoals landbouw, verkeer, recreatie, landschappelijke en natuurwetenschappelijke belangen, een

x) LEI-publikatie 2.100. Bestemmingsplannen buitengebied en de land- en tuinbouw.

belangrijke plaats in. De landbouw kan op grond van de bestemmingsplannen te maken krijgen met voorschriften t.a.v. het bouwen, het grondgebruik en het veranderen van cultuurtechnische produktieomstandigheden. Voor de slachtkuikenhouderij, als niet grondgebonden produktierichting, zijn met name de voorschriften t.a.v. het bouwen, zoals de grootte en ligging van de bouwpercelen en het toegestaan of verbieden van op de intensieve veehouderij gespecialiseerde bedrijven, van belang. Op de in bestemmingsplannen neergelegde regels zijn vrijstellingen mogelijk, doch meestal gaat dit gepaard met voorwaarden en "nadere eisen". In het algemeen wordt bij de vaststelling van de bestemmingsplannen uitgegaan van de bestaande situatie, zodat de slachtkuikenhouder alleen bij het aanbrengen van veranderingen met het bestemmingsplan te maken krijgt. Het zal duidelijk zijn, dat deze bestemmingsplannen de flexibiliteit van de bedrijfsvoering nogal kunnen beïnvloeden.

Uit tabel 9.3 blijkt, dat voor 31% van de bedrijven nog geen bestemmingsplan geldt, en dat 17% van de slachtkuikenhouders niet weet of er een vastgesteld bestemmingsplan buitengebied is. Voor ruim de helft van de bedrijven geldt een bestemmingsplan. In verreweg de meeste gevallen bevat dat geen beperkingen voor de slachtkuikenhouder of is deze niet op de hoogte van eventuele beperkende bepalingen. Slechts 7% van de bedrijven ondervindt beperkingen t.g.v. het bestemmingsplan buitengebied. In de meeste gevallen hebben deze beperkingen betrekking op het bouwen, zoals een te klein bouwperceel, een bouwverbod, een verbod om vlak langs de weg te bouwen, een beperking van de bouw van 2e bedrijfswoningen, en een beperking van de uitbreiding van de intensieve veehouderij. Daarnaast komt voor, dat de grond een niet agrarische bestemming heeft gekregen.

Uit de gemiddelde jaarafzet per bedrijf blijkt, dat de beperkingen t.a.v. het bouwen, voorzover dit betrekking heeft op bedrijfsgebouwen, invloed hebben gehad op de gemiddelde bedrijfsomvang. Dit ondanks het feit, dat relatief veel bedrijven, waarvoor beperkingen gelden, in de periode van 31 december 1973 tot 31 december 1977 hun hokcapaciteit hebben vergroot.

Beperkingen komen relatief veel voor op bedrijven die volgens de VAT-typering behoren tot de slachtkuikenbedrijven. In de Gelderse Vallei gelden voor naar verhouding veel slachtkuikenbedrijven beperkingen, dit in tegenstelling tot de situatie in andere concentratiegebieden, te weten het Drents-Overijsselse en het Brabants-Limburgse gebied.

Beperkingen t.g.v. het bestemmingsplan buitengebied komen uiteraard uitsluitend voor bij bedrijven buiten de bebouwde kom. Van alle bedrijven, waarvoor in de hinderwetvergunning een maximaal aantal te houden slachtkuikens is vermeld, ondervindt 9% tevens beperkingen t.g.v. het bestemmingsplan. Van de bedrijven zonder hinderwetvergunning ondervindt maar 5% beperkingen t.g.v. het bestemmingsplan.

Tabel 9.3 Het bestemmingsplan buitengebied

	Aantal be- drijven	Aantal afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	Gemiddelde jaarafzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
w.v. naar bestemmingsplan	%	%	
- geen bestemmingsplan	31	32	115.000
- weet niet of er bestem- mingsplan is	17	15	93.000
- wel bestemmingsplan	52	53	114.000
w.v. naar soort beperking			
a. geen beperkingen	29	32	123.000
b. aanwezigheid beper- kingen onbekend	17	16	102.000
c. bouwverbod	2	1	79.000
d. bouwperceel te klein	2	1	83.000
e. niet langs weg bouwen	1	1	73.000
f. bouw 2e bedrijfswoning beperkt	0	1	639.000
g. uitbreiding intensieve veehouderij beperkt	1	1	90.000
h. grond heeft een niet agrarische bestemming	1	1	187.000

9.3 Flexibiliteit en contractproductie

9.3.1 Risicodekking en flexibiliteit

Risicodekking via contractuele garanties kan invloed hebben op de flexibiliteit, doordat op deze wijze signalen die tot aanpassingen zouden kunnen leiden worden weggenomen of afgezwakt. Dit kan leiden tot een verstarring van de grootte van de totale productie. Om de invloed van de contractuele risicodekking op de flexibiliteit te bepalen, zal worden ingegaan op de prijsafspraken t.a.v. de te kopen en de af te zetten kuikens.

Op 45% van de contractbedrijven, d.w.z. 42% van alle bedrijven komt een prijs- of inkomensgarantie voor. Deze prijs- of inkomensgarantie heeft betrekking op 39% van de contractdieren, dat is 44% van de in 1977 afgezette slachtkuikens.

Naarmate de slachtkuikenhouders zich sterker heeft ingedekt tegen prijsrisico's, ontvangt hij via de prijs minder informatie over de eventueel gewenste aanpassingen van de productie. Afspraken die het prijsrisico voor de slachtkuikenhouders in hoge mate verminderen zijn de vaste garantieprijs, de vaste inkomensgarantie en de loonvergoeding. Vooral bij een vaste inkomensgarantie en een loonvergoeding zonder winstdeling bestaat gevaar voor een afname van de flexibiliteit. Deze garanties beperkten nl. niet alleen het prijsrisico bij de afzet, maar ook bij de aankoop. De voedernorm, waardoor de hoogte van de prijs- of inkomensgarantie is gekoppeld

Tabel 9.4 Contractuele prijsafspraken voor slachtkuikens naar contractvorm

	To- taal	loon- con- tract	Waarvan naar contractvorm				
			coördinatie- contract		afnamecon- tract		finan- cie- rings- con- tract
			met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	met fi- nanc.	zon- fi- nanc.	
Aantal bedrijven 1)	2353	265	1017	847	213	302	29
w.v. naar contractuele prijzafspraken	%	%	%	%	%	%	%
- dagprijs 2)	38	-	41	48	-	31	-
- LEI-prijs	14	-	8	16	-	35	-
- egalisatie zonder prijsgarantie 3)	2	-	-	-	-	16	-
- vaste minimum ga- rantieprijs 4)	5	-	10	-	-	-	-
- variabele minimum garantieprijs 5)	22	-	20	33	-	7	-
- vaste garantieprijs	2	-	7	-	-	2	-
- minimum inkomens- garantie 6)	8	-	15	3	-	7	-
- vaste inkomens- garantie 6)	3	-	3	3	-	7	-
- loonvergoeding zon- der winstdeling	7	63	-	-	-	-	-
- loonvergoeding met winstdeling	4	38	-	-	-	-	-
- geen contractuele prijzafspraken	14	-	-	-	100	39	100
- contract bevat een te behalen voeder- norm 7)	21	12	28	14	-	24	-

- 1) Doordat op een aantal bedrijven meer dan één contract voorkomt, komt de sommatie van de percentages betrokken bedrijven boven 100% uit.
- 2) B.v. de notering van een slachterij.
- 3) De slachtkuikenhouders ontvangt in eerste instantie een uitbetalingsprijs die gebaseerd is op de kostprijs. Na afloop van het contract volgt de definitieve afrekening op basis van de gemiddelde opbrengstprijzen. Er is geen prijs gegarandeerd.
- 4) De prijsgarantie geldt voor de gehele contractperiode.
- 5) De prijsgarantie kan door wijzigingen in de prijs van eendagskuikens en kuikenvoer gedurende de contractperiode veranderen.
- 6) Hierbij is een verschil (vast of minimum) tussen de opbrengst en bepaalde kosten gegarandeerd.
- 7) Komt uitsluitend voor in contracten met prijs- of inkomensgaranties en is van invloed op de hoogte hiervan.

aan het voederconsumptie, heeft betrekking op de technische resultaten van de slachtkuikenhouderij. De voedernorm heeft dan ook geen invloed op de mate waarin prijsrisico's zijn gedekt en dus ook niet op de flexibiliteit. In contracten met een minimum prijs- of inkomensgarantie is relatief vaak een te behalen voedernorm vermeld; in de contracten met een vaste inkomensgarantie of een loonvergoeding naar verhouding weinig.

Bij de contracten met prijs- of inkomensgaranties is naar verhouding dikwijls een veevoerleverancier en/of aankooporganisatie betrokken. Bovendien worden nogal wat looncontracten zonder winstdeling afgesloten met slachterijen of pluimveehandelaren.

Voor de slachtkuikenhouder is behalve de omvang van de prijs- of inkomensgarantie ook van belang of deze geldt voor alle dieren of voor dieren van een bepaalde kwaliteit (zie tabel 9.5 en 7.8).

Tabel 9.5 Contractuele prijsafspraken voor z.g. B-kuikens 1) naar contractvorm

	To- taal	loon- con- tract	Waarvan naar contractvorm				
			coördinatie- contract		afnamecon- tract		finan- cie- rings- con- tract
			met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	
Aantal bedrijven 2)	2353	265	1017	847	213	302	29
w.v. naar bepaling							
m.b.t. B-kuikens	%	%	%	%	%	%	%
- prijs nog te regelen	8	-	9	11	-	2	-
- korting t.o.v. de A-prijs	42	-	45	63	-	36	-
- geen korting t.o.v. de A-prijs	26	18	30	22	3	31	-
- geen afspraak	26	84	20	8	10	34	-
- geen afname van B-kuikens	0	-	-	1	-	2	-
- niet van toepassing 3)	13	-	0	0	99	39	100

- 1) De tweede soort kuikens volgens de indelingsnormen van het Bedrijfschap voor de pluimveehandel en -industrie, incl. de indeling in kwaliteitsklassen van het CAS.
- 2) Doordat op een aantal bedrijven meer dan één contract voorkomt, komt de sommering van het aantal betrokken bedrijven boven 100% uit.
- 3) Het contract heeft geen betrekking op de afzet van slachtkuikens.

Uit tabel 9.5 blijkt, dat op driekwart van de contractbedrijven een afspraak is gemaakt t.a.v. de B-kuikens. Meestal is een korting op de prijs overeengekomen. Deze bepaling komt relatief veel voor in coördinatiecontracten. Ook kan zijn overeengekomen, dat de prijs van B-kuikens bij de aflevering nader wordt overeengekomen, of dat geen B-kuikens worden afgenomen of dat geen prijskorting wordt toegepast. Op de helft van de contractbedrijven met 43% van de contractdieren, d.w.z. 48% van de totale afzet draagt de slachtkuikenhouders het risico van kwaliteitsgebreken. Kortingen t.o.v. de A-prijs komen naar verhouding veel voor in contracten waarbij slachterijen, aankooporganisaties en/of broederijen zijn betrokken en relatief weinig in contracten afgesloten met pluimveehandelaars. Ook de kortingen voor B-kuikens hebben betrekking op de technische kant van de bedrijfsvoering en nauwelijks op de prijsrisico's en daarmee op de flexibiliteit.

Ook via de afspraken t.a.v. de prijs van eendagskuikens kan het prijsrisico van de slachtkuikenhouders worden verkleind. Uit tabel 9.6 blijkt, dat op 8% van de contractbedrijven een vaste prijs voor de eendagskuikens is overeengekomen. Op 59% van de contractbedrijven, voornamelijk bedrijven met coördinatiecontracten, wordt de prijs van de eendagskuikens bepaald via een prijzenschema, waardoor winst en verlies zo eerlijk mogelijk over de deelnemende produktiestadia worden verdeeld. Via deze beide afspraken is voor 67% van contractbedrijven met 56% van de contractdieren, d.w.z. 63% van alle gekochte eendagskuikens het prijsrisico verminderd. Doordat via het prijzenschema de veranderde marktomstandigheden, zij het afgezwakt worden doorgegeven aan de slachtkuikenhouders en de broederij zal het effect hiervan op de flexibiliteit vrij gering zijn. Van een vaste prijs mag worden verwacht, dat deze de flexibiliteit vermindert.

Tabel 9.6 Contractuele prijsafspraken voor eendagskuikens naar contractvorm

	To- taal	loon- con- tract	Waarvan naar contractvorm				
			coördinatie- contract		afnamecon- tract		finan- cie- rings- con- tract
			met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	
Aantal contractbedr. ¹⁾	2353	265	1017	847	213	302	29
w.v. naar contractuele prijsafpraak	%	%	%	%	%	%	%
- vaste prijs	8	-	13	3	-	12	-
- prijzenschema	59	-	64	79	2	34	-
- dagprijs zonder prijzenschema	18	-	25	17	-	11	-
- geen afspraak	34	100	2	5	110	88	100

1) Zie noot 2 bij tabel 9.5.

Bij de contracten met een vaste prijs of een prijzenschema zijn in naar verhouding veel gevallen pluimveehandelaren en broederijen resp. slachterijen, broederijen en aankooporganisaties betrokken.

9.3.2 Invloed contractpartner op capaciteitsverandering en -benutting

De rol van de contractpartner bij de beslissingen over verandering van de hokcapaciteit kan van invloed zijn op de flexibiliteit. Bij de contractpartner speelt naast de marktsituatie ook een rol, het handhaven en vergroten van zijn marktaandeel, alsmede het veilig stellen van de eventueel verstrekte financieringsmiddelen. Hierdoor zullen contractpartners de neiging hebben de produktiecapaciteit te handhaven z.g. te vergroten. Uit tabel 9.7 blijkt, dat de rol van de contractpartner bij beslissingen m.b.t. capaciteitsveranderingen voornamelijk adviserend is.

Tabel 9.7 Wie beslist over veranderingen in de hokcapaciteit

	Aantal be- drijven	Aantal afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	Gemiddelde jaarafzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
w.v. naar beslisser	%	%	
- slachtkuikenhouders beslist	96	98	112.000
waarvan			
a. zonder overleg met anderen	54	50	103.000
b. na overleg met voorlichters van Rijk of standsorganisaties	7	13	189.000
c. na overleg met voorlichters van handel en industrie	15	15	106.000
d. na overleg met de contractpartner	20	20	113.000
- contractpartner beslist	1	1	92.000
- verhuurder hokken beslist	3	1	55.000

Hierbij kan nog vermeld worden, dat als de slachtkuikenhouders beslist na overleg met de contractpartner de bedrijfsomvang in de periode 31 december 1973 - 31 december 1977 vrijwel uitsluitend is gelijk gebleven of vergroot. Op de in deze periode ontstane bedrijven komt naar verhouding veel voor, dat de kuikenhouders beslist na overleg met voorlichters van handel en industrie. Voor 2% van de in de periode 1973-1977 verdwenen slachtkuikenbedrijven (in totaal ruim 460) was de reden hiervan het niet kunnen conti-

nueren van het contract, doordat de contractpartner het contract niet wilde verlengen of doordat de contractpartner zich uit de zaken terugtrok. Het ging hierbij om kleine tot zeer kleine slachtkuikenbedrijven.

Deze gang van zaken in de periode 1973 tot 1978 bevestigt het vermoeden, dat de invloed van de contractpartners voornamelijk gericht is op handhaving en vergroting van de productiecapaciteit.

Uit tabel 9.8 blijkt, dat de rol van de contractpartners bij de beslissingen t.a.v. de capaciteitsbenutting (aantal dieren per m², afleveringsgewicht en leegstandperiode) veel groter is dan bij de capaciteitsveranderingen.

Tabel 9.8 Wie beslist over de benutting van de hokcapaciteit

	Aantal be- drijven	Aantal afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	Gemiddelde jaarafzet per bedrijf
Totaal	2538	281	111.000
w.v. naar beslisser	%	%	
- slachtkuikenhouders beslist	99	99	111.000
waarvan			
a. zonder overleg met anderen	20	23	129.000
b. na overleg met voorlichters van Rijk of standsorganisaties	2	2	118.000
c. na overleg met voorlichters van handel en industrie	2	3	153.000
d. na overleg met contractpartner	75	71	105.000
- contractpartner beslist	1	1	65.000
w.v. contractpartner bepaalt:			
- leegstandperiode 1)	78	74	105.000
- afleveringsgewicht 1)	71	72	112.000

1) Hierbij kan al dan niet sprake zijn van onderling overleg.

Uit de tabel blijkt ook, dat de invloed van de contractpartner op de benutting vrijwel altijd loopt via de leegstandsperiode en het afleveringsgewicht. Bepaling van de leegstandsperiode door de contractpartner komt vooral voor in loon- en financieringscontracten: bepaling van het afleveringsgewicht in loon- en coördinatiecontracten. Als de contractpartner de leegstandsperiode bepaalt, dan zijn er relatief veel contracten afgesloten met veevoerleveranciers en/of banken. Bepaalt de contractpartner het afleveringsgewicht dan zijn de contracten vooral afgesloten met slachterijen, aankooporganisaties en/of veevoerleveranciers. De invloed van de veevoerleveranciers op de capaciteitsbenutting bevordert de flexibiliteit niet. De veevoerleveranciers hebben namelijk groot belang bij een continue afzet van veevoer.

Behalve via de capaciteitsverandering en -benutting heeft de contractpartner ook rechtstreeks invloed op de flexibiliteit. Overeengekomen kan zijn dat de slachtkuikenhouder uitsluitend slachtkuikens mag houden, die vallen onder het contract. Tevens kan de omvang van de kuikenstapel zijn vastgelegd.

Tabel 9.9 De afspraken over de kuikenstapel naar contractvorm

	To- taal	Waarvan naar contractvorm					
		loon- con- tract	coördinatie- contract		afnamecon- tract		finan- cie- rings- con- tract
			met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	
Aantal bedrijven 1)	2353	265	1017	847	213	302	29
w.v.naar afspraken							
t.a.v.de kuikenstapel	%	%	%	%	%	%	%
- uitsluitend con- tractdieren	6	10	2	1	39	15	-
- uitsluitend con- tractdieren en om- vang stapel vast- gelegd	90	92	97	100	43	68	-
- geen afspraken t.a.v. de kuiken- stapel	14	-	6	3	29	62	100

1) Zie noot 2 bij tabel 9.5.

Uit tabel 9.9 blijkt, dat in verreweg de meeste contracten waaronder relatief veel loon- en coördinatiecontracten, zowel de omvang van de stapel is vastgelegd, als is bepaald dat uitsluitend kuikens die onder het contract vallen, mogen worden gehouden. Via deze bepalingen kan de productiecapaciteit voor langere tijd worden gefixeerd. Hierbij dient te worden vermeld, dat de capaciteitsverandering in de periode van 31 december 1973 t/m 31 december 1977, op contractbedrijven waarvoor bovenstaande bepalingen gelden, niet significant verschilde van die op bedrijven zonder deze contractuele bepalingen. Naar verhouding veel contracten, waarin bovenbedoelde bepalingen voorkomen zijn afgesloten met veevoerleveranciers en/of aankooporganisaties.

9.3.3 Looptijd contracten

De mogelijke invloed van contractuele afspraken op de flexibiliteit is behalve van de gemaakte afspraken, ook afhankelijk van de looptijd van de contracten.

De looptijd van de contracten is van invloed op de zekerheid voor de slachtkuikenhouder t.a.v. afzet en prijzen. Tevens geeft

de looptijd aan gedurende welke periode de slachtkuikenhouders gebonden is aan bepaalde afnemers, leveranciers en/of financiers. Een korte looptijd geeft de kuikenhouders te weinig zekerheid, terwijl langlopende contracten hem te lang binden.

Uit tabel 9.10 blijkt, dat de looptijd van de contracten nauwelijks aanleiding geeft voor het ontstaan van langdurige bindingen en dus een verminderde flexibiliteit t.g.v. de contractuele afspraken.

Tabel 9.10 De looptijd van de contracten

	Aantal bedrij- ven 1)	Aantal afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	Gemiddelde jaarafzet per bedrijf
Totaal	2353	314	134.000
w.v. naar looptijd van het contract	%	%	
1 mestrone	10	6	83.000
2 - 7 mestronden	60	59	130.000
8 - 13 mestronden	2	3	179.000
13 - 19 mestronden	1	2	191.000
19 - 25 mestronden	0	0	320.000
25 e.m. mestronden	3	2	107.000
looptijd onbepaald	35	28	108.000

- 1) Doordat op een aantal bedrijven meer dan één contract voorkomt, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

Lange looptijden, komen i.v.m. de continuïteit van de bedrijven, naar verhouding veel voor in contracten m.b.t. de financiering van de slachtkuikenhouders. Relatief veel van deze contracten zijn afgesloten met veevoerproducenten en banken; de belangrijkste contractfinanciers. Looncontracten hebben in het algemeen een looptijd van minder dan 1 jaar of voor onbepaalde tijd. Ook relatief veel afname- c.q. leveringscontracten zijn voor onbepaalde tijd afgesloten. Slachterijen en aankooporganisaties sluiten naar verhouding veel contracten af met een looptijd van ten hoogste één jaar; pluimveehandelaars voor één mestrone.

Behalve de looptijd is ook de regeling van de tussentijdse contractbeëindiging en van de verlenging van belang voor de zekerheid, de bindingsduur en de flexibiliteit (zie tabel 9.11).

Uit tabel 9.11 blijkt, dat op 67% van de bedrijven een contract voorkomt, dat tussentijds kan worden beëindigd, op 53% is sprake van automatische verlenging en op 14% van een contract zonder bepalingen t.a.v. beëindiging en verlenging. Als sprake is van automatische verlenging is meestal overeengekomen, dat dit plaatsheeft, tenzij men vroegtijdig opzegt. Deze bepaling geeft dan ook nogal eens aanleiding tot het ontstaan van langdurige bindingen.

Tabel 9.11 Afspraken t.a.v. beëindiging en verlenging naar contractvorm

	To- taal	Waarvan naar contractvorm					
		loon- con- tract	coördinatie- contract		afnamecon- tract		finan- cie- rings- con- tract
			met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	met fi- nanc.	zonder fi- nanc.	
Aantal bedrijven 1)	2353	265	1017	847	213	302	29
w.v.naar beëindiging en verlenging	%	%	%	%	%	%	%
- tussentijdse beëin- diging mogelijk							
a. zonder voorwaar- den	20	24	12	6	73	33	78
b. met opzegtermijn	28	18	33	20	24	41	4
- automatische ver- lenging							
a. afzonderlijk	34	22	22	59	11	21	4
b. met beëindiging zonder voorwaar- den	3	10	0	-	1	10	18
c. met beëindiging met opzegtermijn	16	8	18	14	-	19	-
- geen afspraak	14	20	20	5	3	20	-

1) Zie noot 2 bij tabel 9.5.

In alle voor onbepaalde tijd afgesloten contracten is tussentijdse beëindiging toegestaan, meestal met inachtneming van een bepaalde opzegtermijn. In de meeste voor een bepaalde termijn afgesloten contracten is sprake van automatische verlenging en in ca. de helft van deze contracten is tussentijdse beëindiging niet toegestaan.

In de contracten afgesloten met slachterijen, aankooporganisaties en broederijen komt relatief vaak een automatische verlenging voor. Deze categorieën sluiten nogal wat contracten met een bepaalde looptijd af. De contracten met tussentijdse beëindiging zijn naar verhouding vaak afgesloten met pluimveehandelaren. Deze categorie sluit relatief veel contracten af met een onbepaalde looptijd.

Gezien de looptijd van de contracten en de bepalingen t.a.v. tussentijdse beëindiging en verlenging ontstaan langdurige bindingen aan bepaalde afnemers, leveranciers en/of financiers vrijwel altijd door de beslissing van de slachtkuikenhouder om het contract te continueren.

10. Samenhang tussen markt- en produktiestructuur

In dit hoofdstuk m.b.t. de samenhang tussen markt- en produktiestructuur gaat het om de invloed die de markt via afnemers en leveranciers heeft op het produktieniveau, de produktieplaats en het soort produktiebedrijven.

10.1 Produktieniveau

In deze paragraaf zal worden ingegaan op de invloed van de marktsituatie op de veranderingen in de produktiecapaciteit van 31 december 1973 tot 31 december 1977 en op de veranderingen in de benutting van de bestaande capaciteit. Behalve op de vraag wie beslist, zal worden ingegaan op de factoren die van invloed zijn op beslissingen t.a.v. het produktieniveau.

10.1.1 Capaciteitsverandering

In de periode 1974 tot 1978 is door het vergroten van bestaande bedrijven en door het stichten van nieuwe, de hokcapaciteit met respectievelijk 6,23 miljoen en 3,71 miljoen plaatsen toegenomen. Daar staat tegenover dat de 466 bedrijven die de produktie staakten, beschikten over 4,51 miljoen plaatsen en dat t.g.v. bedrijfsverkleining 1,82 miljoen plaatsen zijn verdwenen. Per saldo is in genoemde periode het aantal plaatsen met ca. 3,6 miljoen toegenomen dat is circa 7% van de in 1977 geregistreerde hokcapaciteit.

In het vorige hoofdstuk is reeds vermeld, wie de beslissingen t.a.v. de produktiecapaciteit neemt en wat de invloed van de contractpartners daarbij is. In tabel 10.1 is het daar vermelde nog eens samengevat.

De meeste (64%) na 1973 gestichte bedrijven hadden op 31 december 1977, een hokcapaciteit die lag tussen de 10.000 en de 30.000 plaatsen. Slechts 9% had een grotere hokcapaciteit, waaronder 1% met meer dan 100.000 plaatsen.

Op de vergrote bedrijven ging het meestal (79%) om een uitbreiding met 5.000 tot 30.000 plaatsen. Op 7% van de vergrote bedrijven ging het om een vergroting met minder dan 5.000 plaatsen. De absolute grootte van de uitbreiding verschilde weinig voor de verschillende relatieve maten van uitbreiding en naar het jaar waarin werd uitgebreid.

Wanneer de omvang van de nieuwe bedrijven en van de vergrotingen bezien wordt tegen de achtergrond van de gemiddelde hokcapaciteit (ca. 20.000 plaatsen) dan moet geconstateerd worden, dat het om relatief grote uitbreidingen gaat en dat nieuwe bedrijven qua gemiddelde omvang nauwelijks verschillen van bestaande bedrijven.

Tabel 10.1 Capaciteitsverandering tussen 1973 en 1978 naar degene die daarover beslist

	Totaal	Waarvan naar capaciteitsverandering tussen 1973 en 1978									
		nieuw gesticht		verkleind		gelijk gebleven		toetaal		vergtot	
		%	absol.	%	absol.	%	absol.	%	absol.	%	absol.
Aantal bedrijven	2538	221	142	1848	328	243	40	20	25		
W.v. naar beslisser		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- slachtkuikhouder beslist	96	81	100	99	93	100	100	100	100	16	
waarvan											
a. zonder overleg met anderen	54	41	75	60	22	23	34	5	8		
b. na overleg met voorlichters van Rijk en standsorganisaties	7	2	3	5	28	35	5	21	-		
c. na overleg met voorlichters van handel en industrie	15	35	21	13	14	9	29	63	4		
d. na overleg met de contractpartner	20	2	2	21	29	33	32	11	4		
- contractpartner beslist	1	-	-	-	7	-	-	-	84		
- verhuurder hokken beslist	3	19	-	1	-	-	-	-	-		

Ruim de helft (51%) van de bedrijven die hun hokcapaciteit tussen 1973 en 1978 verminderden, deden dit met 5.000 tot 20.000 plaatsen, 32% met minder dan 5.000 plaatsen en 17% met meer dan 20.000 plaatsen, in hoofdzaak 20.000 tot 30.000. Het gemiddeld aantal plaatsen waarmee verkleind wordt is wat kleiner dan het gemiddeld aantal plaatsen waarmee vergroot wordt.

Het aantal bedrijven waarop tussen 1973 en 1978 sprake was van vergroting, verkleining, stichten of opheffen vertoont betrekkelijk kleine variaties per jaar en schommelt tussen de 10% en 13% van de bestaande bedrijven met hokcapaciteit. Dit algemene beeld is te grof om zonder meer te kunnen concluderen dat de marktomstandigheden, die tussen 1973 en 1978 nogal wisselden (zie hoofdstuk 2), geen invloed hebben op de veranderingen in de productiecapaciteit. Om een goed beeld van de invloed van de marktomstandigheden op de capaciteitsverandering te krijgen dient gelet te worden op het type verandering per jaar en op de factoren die de beslissingen beïnvloeden.

Uit tabel 10.2 blijkt uit het aantal opheffingen het effect van de crises in de afzetmogelijkheden in 1973/74. Het verbeteren van de marktvooruitzichten na 1975 blijkt uit het aantal vergrotingen en stichtingen. Het relatief grote aantal verkleiningen in 1977 is niet zonder meer uit de marktomstandigheden te verklaren.

Tabel 10.2 Verdeling van de gestichte, vergrote, opgeheven en verkleinde bedrijven naar jaartal

	To- taal	Waarvan naar jaartal			
		1974	1975	1976	1977
Aantal bedrijven	1151	343	305	260	241
w.v. naar productie- capaciteitsverandering	%	%	%	%	%
- verkleind	12	8	9	3	32
- opgeheven	40	53	51	39	10
- vergroot	29	30	20	29	37
- gesticht	19	9	20	28	21

In tabel 10.3 is weergegeven welke factoren een rol spelen bij het vergroten, verkleinen of stichten van de slachtkuikenhouderij. Uit deze tabel blijkt, dat bij de beslissingen t.a.v. de productiecapaciteit de marktsituatie niet de belangrijkste rol speelt, evenmin als de z.g. externe factoren. In het algemeen speelt bij verandering van de capaciteit de bedrijfssituatie de belangrijkste rol.

Tabel 10.3 Factoren van invloed op de beslissingen m.b.t. de productiecapaciteit op voortgezette of nieuwe bedrijven tussen 1973 en 1978

	To- taal	W.v. naar jaar met verandering			
		1974	1975	1976	1977
Aantal bedrijven 1)	693	141	177	159	216
w.v. naar beslissingsfactoren	%	%	%	%	%
- de bedrijfssituatie	84	96	80	79	84
waarvan:					
arbeidssituatie	42	63	38	34	35
opvolgingssituatie	7	2	3	2	16
inkomensvergroting	32	18	29	40	40
wenst technisch optimale omvang	11	17	-	18	11
afhankelijk van andere bedrijfs- activiteiten 2)	7	18	1	13	0
kan niet vergroten 3)	7	-	3	13	12
financieringsmogelijkheden	4	3	14	1	-
overige 4)	9	1	15	4	12
- de marktsituatie	38	21	62	26	39
waarvan:					
marktvooruitzichten	1	1	1	4	1
verhouding kosten en opbrengsten	18	6	43	21	4
verandering van prod. richting 5)	22	16	18	9	37
overige 6)	1	-	12	-	-
- bedrijfsexterne factoren	9	6	1	16	12
waarvan:					
samenhangend met milieuwet- geving 7)	1	-	1	3	-
verandering van bedrijf 8)	8	6	-	13	12

- 1) Doordat op de meeste bedrijven meerdere factoren een rol spelen, komt het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit. Dit geldt niet alleen t.o.v. het totaal aantal bedrijven, maar ook t.o.v. de totalen per hoofdcategorie.
- 2) B.v. van de behoefte aan slachtkuikens voor de eigen slachterij of het eigen poliersbedrijf, of van het aantal niet verkochte eendagskuikeus of van de te nemen proeven.
- 3) O.a. ten gevolge van ruimtegebrek, de slechte bedrijfsontsluiting, alsmede omdat het hok is gehuurd of op gepachte grond staat.
- 4) Hiertoe is gerekend fiscale faciliteiten, ziektepreventie, tevreden met inkomen.
- 5) Inclusief het afstoten of beginnen van een nevenberoep.
- 6) Hiertoe is gerekend de mogelijkheid tot het verminderen van de prijsrisico's.
- 7) Hindervet en bestemmingsplan buitengebied.
- 8) Vererving, boedelscheiding, storm- en brandschade.

Van de bedrijfsaspecten zijn het vooral de arbeidssituatie, de wens tot inkomensvergroting en het streven naar een technisch optimale omvang die een rol spelen bij de te nemen beslissing. Bij de marktsituatie gaat het om de verhouding tussen kosten en opbrengsten en om veranderingen in de produktierichting, zoals het omschakelen naar de slachtkuikenhoudrij. Opvallend is de geringe invloed van de milieuwetgeving op de genomen beslissingen.

Opmerkelijk is ook de betekenis van de marktsituatie in 1975, d.w.z. het jaar waarin de produktie stabiel bleef na een daling in het voorafgaande jaar en voorafgaand aan een stijging in de volgende jaren. In een dergelijke situatie met veel onzekerheden neemt kennelijk de invloed van de marktomstandigheden i.c. de kosten-opbrengsten verhouding toe.

In de periode 1974 tot en met 1977 nam het aantal opheffingen van slachtkuikenedrijven voortdurend af (zie tabel 10.4).

Tabel 10.4 Factoren van invloed op de beslissing tot opheffen van de slachtkuikenedrijver naar het jaar van opheffen

	To- taal	W.v. naar jaar van opheffen			
		1974	1975	1976	1977
Aantal bedrijven 1)	466	183	155	102	25
w.v. naar beslissingsfactoren	%	%	%	%	%
- de bedrijfssituatie	56	57	55	59	60
waarvan:					
arbeidssituatie	22	21	21	21	24
ouderdom bedrijfshoofd	13	12	14	15	12
ziekte bedrijfshoofd	13	13	13	11	16
overlijden bedrijfshoofd	2	1	1	5	4
modernisatie vraagt te grote investering	3	4	3	2	4
overige 2)	4	6	3	5	-
- de marktsituatie	42	43	43	39	44
waarvan:					
marktvooruitzichten	40	40	40	39	44
kreeg geen contract meer	2	3	3	-	-
- bedrijfsexterne factoren	8	8	9	8	8
waarvan:					
de milieuwetgeving 3)	3	3	3	1	4
onteigend voor bouwterrein	4	3	5	4	4
sanering via O en S fonds	1	1	1	3	-

1) Zie noot 1 bij tabel 10.3.

2) Omvat factoren als verhuizing, aflopen proeven, failliet gaan, mesterij tijdelijk, te gering inkomen, huur hok opgezegd en onbekend.

3) Bestemmingsplan en geen hinderwetvergunning gekregen.

Tabel 10.5 Maximale verschillen in jaarafzet per bedrijf in de periode 1973-1978 naar wie beslist over de capaciteitsbenutting

	To- taal	Waarvan naar omvang van het verschil in jaarafzet per bedrijf (x 1000)										
		tot 10	10-20	20-30	30-50	50-70	70-100	100 en meer	geen verschil			
Aantal bedrijven	2538	484	531	331	199	206	170	256			361	
waarvan naar beslisser	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
- kuikenhouder be- slist	99	98	100	100	100	100	88	100			100	
waarvan:												
a. zonder overleg met anderen	20	23	8	24	21	10	27	31			22	
b. na overleg met voorlichters van Rijk of stands-organisaties	2	-	-	6	-	3	2	3			1	
c. na overleg met voorlichters handel en industrie	2	4	4	3	1	-	1	2			1	
d. na overleg met de contract-partner	75	71	88	67	78	87	58	64			76	
- contractpartner beslist	1	2	-	-	-	-	12	-			-	

Evenals bij het vergroten, verkleinen of stichten van een slachtkuikenbedrijf, is ook bij de opheffing de bedrijfssituatie de belangrijkste factor. Wel speelt bij opheffing de marktsituatie een iets grotere rol dan bij vergroting, verkleining of stichting.

Van de bedrijfsaspecten zijn het vooral de arbeidssituatie, de ouderdom en de ziekte van het bedrijfshoofd die een belangrijke rol spelen bij het nemen van de beslissing. Bij de marktsituatie gaat het vooral om de marktvooruitzichten. Opvallend is verder, dat alle belangrijke factoren in de verschillende jaren een ongeveer even grote rol spelen.

10.1.2 Capaciteitsbenutting

De mate van capaciteitsbenutting, d.w.z. de jaarafzet/hokcapaciteit is afhankelijk van het aantal kuikens per m², het afleveringsgewicht en van de duur van de leegstandsperiode.

Zoals in hoofdstuk 9 reeds is vermeld, neemt vrijwel altijd de kuikenhouder de beslissingen t.a.v. de capaciteitsbenutting, meestal na overleg met de contractpartner (zie tabel 9.8).

Het aantal per jaar per bedrijf afgezette slachtkuikens, wisselde tussen 1973 en 1978 nogal. Slechts 14% van de bedrijven zette in deze periode elk jaar evenveel kuikens af (zie tabel 10.5).

Uit tabel 10.5, waarin het verschil tussen de hoogste en laagste jaarafzet in de periode 1973-1978 is weergegeven, blijkt, dat het voorkomen van verschillen en de omvang daarvan onafhankelijk zijn van de wijze waarop over de capaciteitsbenutting wordt beslist. Evenmin kunnen de verschillen uitsluitend verklaard worden uit de tussen 1973 en 1978 aangebrachte veranderingen in de hokcapaciteit. Veranderingen van de hokcapaciteit, incl. het stichten van een slachtkuikenbedrijf, komt immers maar voor op 27% van de bedrijven. Wel zijn de verschillen kleiner als de hokcapaciteit in deze periode is gelijk gebleven. De belangrijkste oorzaak van de verschillen in jaarafzet per bedrijf is de variatie in het aantal mestronden per jaar. Dit komt op bijna twee derdedeel van de bedrijven voor. Andere factoren die hierbij een rol spelen zijn, veranderingen in het afleveringsgewicht, d.w.z. in de lengte van de mestperiode en in de leegstandsperiode, alsmede het optreden van ziekten onder de kuikens. Slechts op 2% van de bedrijven spelen verschillen in bezettingsdichtheid (aantal kuikens/m²) een rol bij de verschillen in jaarafzet.

Uit tabel 10.6 blijkt, dat op ruim drie vierdedeel van de bedrijven het streven naar een maximale benutting bepalend is voor de werkelijke capaciteitsbenutting. Op 19% van de bedrijven is de bedrijfssituatie van invloed op de mate van benutting en op 11% de marktsituatie. De bedrijfssituatie en de marktsituatie speelden met name een rol op bedrijven die tussen 1973 en 1978 hun afzet constant hielden of deze verkleinden. Op de bedrijven die tussen 1973 en 1978 hun afzet vergrootten, werd de beschikbare capaciteit vrijwel steeds maximaal benut. Dit mag gezien de ten behoeve van de uitbreiding gedane investeringen ook worden verwacht.

Tabel 10.6 Factoren van invloed op de capaciteitsbenutting naar de tendens in de jaarafzet tussen 1973 en 1977

	To- taal	W.v. naar tendens in jaarafzet		
		groter	gelijk	kleiner
Aantal bedrijven x)	2538	719	1527	302
w.v. naar beslissings- factoren	%	%	%	%
- de bedrijfssituatie	19	10	23	25
a. de arbeidssituatie	18	6	23	23
b. de opvolgingssituatie	0	-	-	1
c. het ziekterisico	0	1	-	-
d. de beschikbaarheid van eendagskuikens	1	3	0	1
- de marktsituatie	11	1	13	27
a. de kosten-opbrengsten- verhouding	7	1	8	18
b. de marktvooruitzichten	4	-	5	9
- de hokcapaciteit steeds maximaal benut	79	91	72	87

x) Doordat op een aantal bedrijven meer dan één factor een rol speelt, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

10.2 Vestigingsplaatsen

De vestigingsplaatsen van leveranciers en afnemers t.o.v. die van slachtkuikenhouders hebben grote invloed op de te maken transportkosten. Doordat niet alle leveranciers en afnemers landelijk leveren en afnemen heeft hun vestigingsplaats ook invloed op de ligging van hun werkgebied. Dit houdt tevens in dat de mate van concurrentie per gebied kan verschillen.

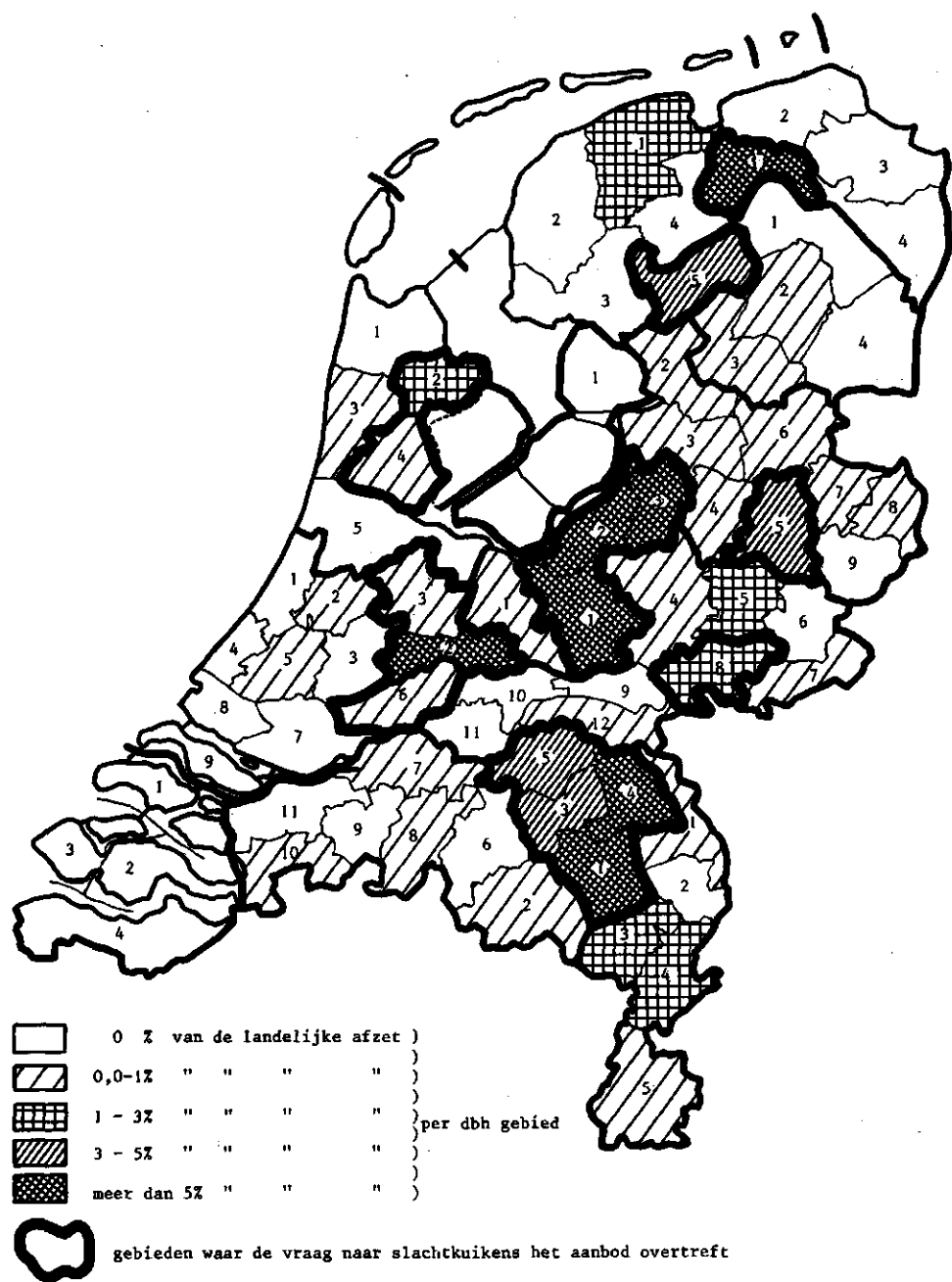
10.2.1 Vestigingsplaatsen van afnemers van slachtkuikens 1)

In figuur 10.1 is weergegeven waar de afnemers van de slachtkuikens zijn gevestigd. Als kleinste regionale eenheid is het dbh-district aangehouden. De arcering in de figuur drukt voor ieder district uit, wat het aandeel ervan is in de totale slachtkuiken-aankoop. Nadrukkelijk zij erop gewezen dat is gewerkt met de bestemming van de aankoop ongeacht of deze bestemming een slachterij, veevoerleverancier of pluimveehandelaar is.

In de figuur is tevens aangegeven in welke gebieden de productie kleiner is dan de aankoop (tekortgebieden). De implicatie ervan is dat vanuit deze gebieden ook moet worden gekocht in andere gebieden.

1) Heeft een afnemer meerdere bedrijven, dan is steeds de dichtstbijzijnde vestigingsplaats genomen.

uur 10.1 Bestemming van de slachtkuikenverkopen en tekortgebieden



Tabel 10.7 Vestigingsplaats van de afnemer van slachtkuikens naar de vestigingsplaats van de slachtkuikenhouder

	To- taal	Gronin- gen	Fries- land	Drenthe	Over- ijssel	Gelder- land	Utrecht	Noord- Holland	Zuid- Holland	Zee- land	Lim- burg	onbe- kend	buiten- land
Aantal kuikens(x 1 mln.)	281	17	15	2	19	74	28	6	2	-	95	10	5
w.v. naar vestigingspl. slachtkuikenhouder	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- Groningen	3	12	7	17	12	-	-	-	-	-	3	-	-
- Friesland	9	66	59	18	25	-	-	5	-	-	2	-	-
- Drenthe	6	14	18	24	7	11	-	2	-	-	1	-	2
- Overijssel	13	8	-	-	50	26	1	-	-	-	6	-	9
- Gelderland	14	-	5	29	5	29	25	-	31	-	7	-	38
- Utrecht	2	-	1	-	-	8	1	-	-	-	-	-	-
- Noord-Holland	2	-	11	-	-	1	-	16	-	-	1	-	-
- Zuid-Holland	3	-	-	12	1	3	6	-	19	-	1	-	27
- Zeeland	0	-	-	-	-	0	0	-	-	-	0	-	2
- Noord-Brabant	31	-	-	-	-	14	39	39	44	-	56	8	18
- Limburg	13	-	-	-	-	8	28	38	6	-	24	92	4
w.v. door slachtkuiken- houders buiten de eigen provincie afgezet													
- naar tekortgebied	53	72	64	83	68	37	93	78	69	86	27	75	-
- niet naar tekort- gebied	9	3	2	15	8	9	5	-	27	14	11	6	100

Uit figuur 10.1 en de onderzoeksresultaten die eraan ten grondslag liggen blijkt, dat de vestigingsplaatsen van de afnemers in zekere mate samenhangen met die van de slachtkuikenhouders. Toch bevinden de belangrijkste tekortgebieden zich daar waar de slachtkuikenhouders zich concentreert. Het beeld van de tekortgebieden wordt vooral bepaald door de grotere afnemers die daar gevestigd zijn. Ter illustratie zij gewezen op de vestigingen in het zuidelijke tekortgebied van Goossens (Asten), Hencu (Cuyk), "Lotus" (Rosmalen), Monesco (Somerens), Pluimvee centrale "Uden" (Uden) en "de Venhorst" (Boekel). Maar ook in het noorden en westen zien we de invloed van grote afnemers: Heys in Leek, de Vries in Haulerwijk en du Bois in Blokker. In het Utrechtse tekortgebied zijn veel grote pluimveehandelaars gevestigd.

Tabel 10.7 geeft op basis van een provinciale indeling een indruk van de vestigingsplaatsen van afnemers die in bepaalde gebieden bij kuikenhouders slachtkuikens kopen. Tevens laat de tabel zien in hoeverre de slachtkuikenhouders slachtkuikens verkopen aan afnemers gevestigd in de buiten hun provincie gelegen tekortgebieden. Bijna twee derde (62%) van alle slachtkuikens wordt verkocht aan afnemers gevestigd in een andere provincie. Hierbij gaat het voornamelijk om aangrenzende provincies en met name om de tekortgebieden in die provincies. Het aandeel, dat in de eigen provincie wordt afgezet, wordt sterk beïnvloed door het al dan niet voorkomen in de eigen provincie van een tekortgebied en van de omvang van het tekort. Dit verklaart het hoge aandeel van de verkoop aan afnemers in eigen provincie in de provincies met de twee grootste tekortgebieden nl. Noord-Brabant en Gelderland. In deze provincies staan dan ook vele grote kuikenslachterijen. Opvallend is dat de kuikenhouders in Utrecht vrijwel geen kuikens verkopen aan de in het Utrechtse tekortgebied gevestigde pluimveehandelaars. In hoofdstuk 5 bleek, dat met name in het zuiden relatief veel slachtkuikens aan pluimveehandelaars worden verkocht.

De verplaatsingsafstanden 1) zijn mede bepalend voor de distributiekosten. Uit tabel 10.8 valt af te leiden, dat 12% van de slachtkuikens over een afstand van minder dan 10 km wordt vervoerd, 21% over 10 tot 30 km, 29% over 30 tot 60 km, 15% over 60 tot 90 km en 17% over meer dan 90 km. De resterende 6% wordt afgezet aan het eigen bedrijf, of aan een buitenlands bedrijf of aan afnemers, waarvan niet bekend is waar ze zijn gevestigd.

Uit tabel 10.8 blijkt ook dat de verplaatsingsafstanden in de provincies met tekorten kleiner zijn dan in provincies met een aanbodoverschot.

In hoofdstuk 5 zagen we reeds, dat de afzet aan slachterijen en veevoerproducenten in hoofdzaak op grote bedrijven was gericht

1) Het gaat hierbij om de afstanden tussen de vestigingsplaats van de afnemers en die van de slachtkuikenhouders. Dit betekent, dat niet in alle gevallen met de transportafstand tot de slachterij is gewerkt.

Tabel 10.8 Verplaatsingsafstanden verkochte slachtkuikens naar vestigingsplaats slachtkuikenhouders

	Neder- land	Waarvan naar vestigingsplaats slachtkuikenhouders									
		Gronin- gen	Fries- land	Drenthe	Over- ijssel	Gelder- land	Utrecht	Noord- Holland	Zuid- Holland	Zee- land	Lim- burg
Aantal verkochte slachtkuikens (x 1 mln.)	281	8	26	15	36	40	6	5	7	1	49
waarvan naar verplaatsingsafstand	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- tot 10 km	12	15	7	-	1	32	3	20	15	-	9
- 10 - 30 km	21	9	39	4	26	13	32	-	11	-	16
- 30 - 60 km	29	3	20	56	40	23	63	2	4	-	38
- 60 - 90 km	15	13	7	23	15	20	-	22	9	14	6
- 90 km en meer	17	60	25	16	16	7	2	56	41	72	26
- eigen bedrijf	1	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
- buitenland	3	-	-	0	-	-	-	-	-	-	4
- onbekend	2	-	-	1	1	5	-	-	20	14	1
											0

die landelijk of in een groot deel van het land werkzaam zijn. Dit verklaart waarom bij de afzet aan veevoerproducenten relatief veel grote verplaatsingsafstanden voorkomen. Ook bij de afzet aan slachterijen komen grote verplaatsingsafstanden voor, doch door hun betere regionale spreiding en door het feit dat ze meestal in een deel van het land werkzaam zijn komen bij de afzet aan slachterijen relatief minder grote afstanden voor dan bij de afzet veevoerproducenten. Bij de afzet aan pluimveehandelaars komen overwegend verplaatsingsafstanden voor van 60 km en meer. Deze afnemerscategorie werkt dus in hoofdzaak landelijk. Bij de afzet aan andere afnemerscategorieën komen geen verplaatsingsafstanden van 60 km en meer voor.

Dit houdt in, dat regionaal gezien de concurrentie om de slachtkuikens beperkt is tot enkele plaatselijk werkende afnemers (veevoerhandelaren, poeliers), een aantal in de buurt gevestigde slachterijen en tot enkele landelijk werkzame veevoerproducenten, pluimveehandelaars en slachterijen. Hoewel het aantal elkaar concurrerende afnemers per gebied beperkt is, is er geen sprake van monopolistische of oligopolistische situaties.

10.2.2 Vestigingsplaatsen van leveranciers van eendagskuikens 1)

In figuur 10.2 is aangegeven waar de leveranciers van eendagskuikens zijn gevestigd. Door per dbh-district het aanbod te confronteren met de vraag, is tevens aangegeven, waar sprake is van een overschotssituatie.

Uit de figuur blijkt, dat de leveranciers van eendagskuikens sterk geconcentreerd zijn in het Peelgebied, op de Veluwe, in Midden-Overijssel en in Zuidwest Drenthe. Het zijn ook deze gebieden waar sprake is van een overschot aan eendagskuikens. Het beeld van de overschotsgebieden wordt sterk bepaald door de vestigingsplaatsen van broederijen, die immers de belangrijkste leveranciers van eendagskuikens zijn.

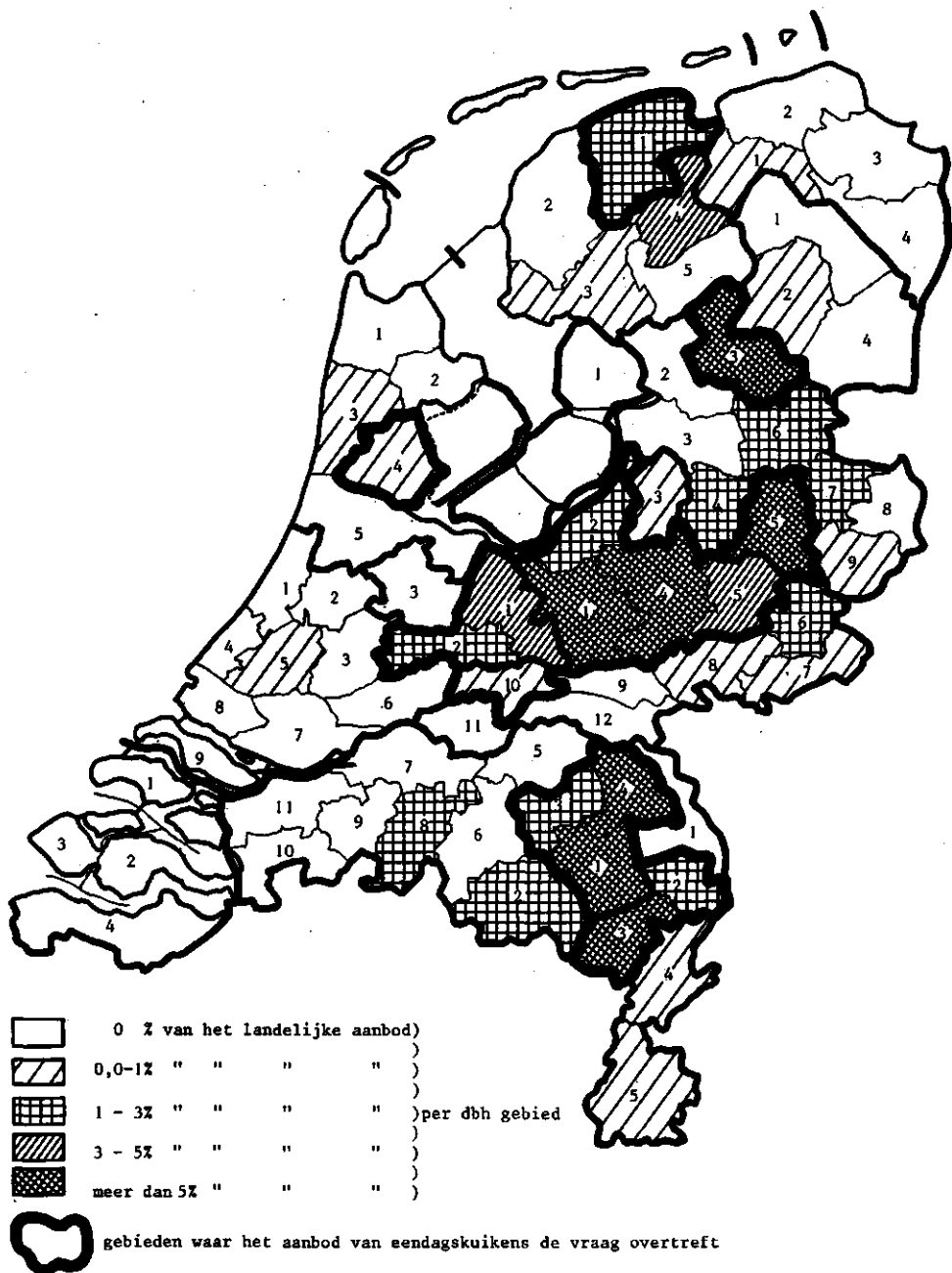
In tabel 10.9 is op basis van een provinciale indeling weergegeven naar welke gebieden de leveranciers van eendagskuikens hun dieren afzetten. Tevens laat de tabel zien, in hoeverre de slachtkuikenhouders eendagskuikens aankopen bij leveranciers gevestigd in de buiten hun eigen provincie gelegen overschotsgebieden.

Uit tabel 10.9 blijkt, dat het Overijssel-Gelders-Utrechtse overschotgebied van landelijke betekenis is. Het Brabants-Limburgse gebied is van regionale betekenis, nl. voor de eigen provincies en de aangrenzende provincies. De verplaatsingsafstanden van eendagskuikens naar slachtkuikenhouders gevestigd in de overschotsprovincies, nl. Overijssel, Gelderland, Utrecht, Noord-Brabant en Limburg zijn dan ook relatief klein, dit in tegenstelling tot die provincies waar een tekort aan eendagskuikens is.

Uit tabel 10.9 blijkt ook, dat voor zover de kuikenhouders eendagskuikens buiten hun eigen provincie aankopen, ze dit in hoofdzaak doen in gebieden met een overschot.

1) Zie noot op blz. 118.

Figuur 10.2 Herkomst van de gekochte eendagskuikens en overschotsgebieden



Tabel 10.9 Vestigingsplaats van de leveranciers van eendagskuikens naar de vestigingsplaats van de slachtkuikenhouders

	To- taal	Maarvan naar vestigingsplaats van de leveranciers van eendagskuikens									
		Gronin- gen	Fries- land	Drenthe	Over- ijssel	Gelder- land	Utrecht	Noord- Holland	Zuid- Holland	Zee- land	Lim- burg
Aantal gekochte kuikens (x 1 mln.)	294	1	13	19	34	79	14	4	0	~	75
w.v. naar vestigingspl. slachtkuikenhouders	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- Groningen	3	-	11	3	1	5	3	47	-	-	-
- Friesland	9	100	71	56	1	5	1	50	100	-	-
- Drenthe	6	-	15	23	11	6	1	0	-	-	10
- Overijssel	13	-	-	18	72	11	2	0	-	-	3
- Gelderland	14	-	4	1	11	36	16	-	-	4	40
- Utrecht	2	-	-	-	-	5	15	-	-	-	-
- Noord-Holland	2	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-
- Zuid-Holland	3	-	-	-	4	6	8	-	-	1	0
- Zeeland	0	-	-	-	-	0	1	-	-	0	-
- Noord-Brabant	31	-	-	-	1	15	30	-	-	84	16
- Limburg	17	-	-	-	-	4	23	3	-	11	84
w.v. door slachtkuikenhou- ders buiten de eigen provincie gekocht											
- in overschotsgebied	35	93	58	38	25	21	52	100	97	100	25
- niet in overschots- gebied	8	7	6	36	9	12	15	-	3	-	6
											100

Gezien de vaak landelijke betekenis van de broederijen is het aandeel van de broederijen bij elke verplaatsingsafstand vrijwel evengroot. De pluimveehandelaars en veevoerproducenten zetten de door hen geleverde eendagskuikens naar verhouding vaak af over grote afstanden.

Hoewel lang niet in elk gebied gekocht kan worden van alle potentiële eendagskuikenleveranciers, zijn er geen aanwijzingen voor de aanwezigheid van gebieden met monopolistische of oligopolistische concurrentieverhoudingen. De verplaatsingsafstanden, die voor ruim de helft (54%) van de dieren minder dan 30 km zijn en slechts voor 9% groter dan 90 km, wijzen op een, gezien het noodzakelijke transport, efficiënte wijze van distributie. Dit hangt ook samen met het feit dat de meeste broederijen samenwerken met één of enkele ondernemingen die de verticale coördinatie in de slachtkuikensector verzorgen. Deze coördinerende ondernemingen werken daarbij meestal samen met een aantal broederijen en kunnen zo de transportafstanden zo klein mogelijk houden. Dit is niet mogelijk bij de afzet van slachtkuikens, omdat elke coördinator meestal samenwerkt met maar één slachterij. Dit verklaart dan ook dat de verplaatsingsafstanden bij slachtkuikens groter zijn dan bij eendagskuikens.

10.2.3 Vestigingsplaatsen van leveranciers van slachtkuikenvoer¹⁾

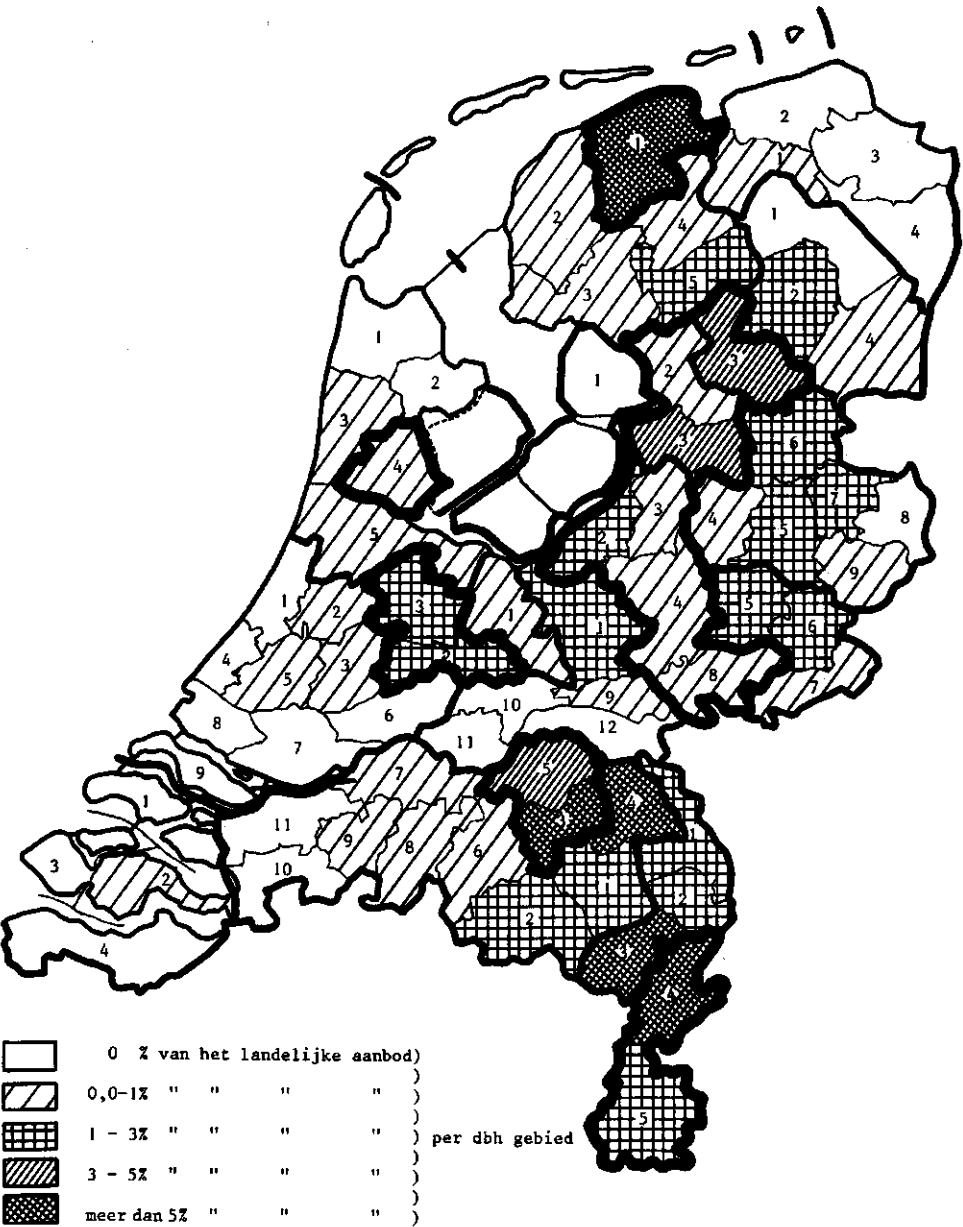
In figuur 10.3 is aangegeven waar de mengvoerleveranties vandaan komen. Als kleinste regionale eenheid is het dbh-district aangehouden. Er is uitgegaan van de herkomst (niet van de productie). Immers 2% van het voer wordt door de handel geleverd. De arcering geeft het relatieve aandeel van elk district in de totale toelevering aan. Hieruit blijkt dat er een vrij grote mate van paralleliteit is tussen de herkomst van het slachtkuikenvoer en de slachtkuikenproductie.


In de figuur is ook aangegeven in welke gebieden het aanbod van voer de vraag overtreft. Uit deze overschotsgebieden moet dan ook voer worden toegeleverd aan slachtkuikenhouders in andere gebieden. Deze overschotsgebieden komen in het algemeen voor in of vlak bij de gebieden waar de slachtkuikenhouderij is geconcentreerd. Het zijn vooral de productie-eenheden van de grote mengvoederondernemingen die de spreiding van de overschotsgebieden bepalen. B.v. C&Havé, Koudijs en Landbouwbelang in het zuiden; in Utrecht UTD en Brokking; in Noord-Holland Wessanen; in Friesland UTD; CAF en Koopmans en in het centrale overschotsgebied CLM, Bergia en Jansen.

In tabel 10.10 is op basis van een provinciale indeling weergegeven naar welke gebieden de leveranciers van slachtkuikenvoer het voer afzetten. Ook laat de tabel zien, in hoeverre de slachtkuikenhouders het slachtkuikenvoer aankopen bij leveranciers gevestigd in de buiten hun eigen provincie gelegen overschotsgebieden.

1) Zie noot op blz. 118.

iguur 10.3 Herkomst van het gekochte slachtkuikenvoer en overschotsgebieden



 gebieden waar het aanbod van kuikenvoer de vraag overtreft

12: Tabel 10.10 Vestigingsplaats van de mengvoerleveranciers naar de vestigingsplaats van de slachtkuikenhouders

To- taal	Waaraan naar vestigingsplaats van de mengvoerleveranciers													
	Gronin- gen	Fries- land	Drenthe land	Over- ijssel	Geider- land	Utrecht	Noord- Holland	Zuid- Holland	Zee- land	Noord- Brabant	Lim- burg	buiten- land	onbe- kend	
Tonnen voer (x 1000)	796	6	65	36	92	72	44	8	13	0	306	147	2	4
w.v. naar vestigingspl. slachtkuikhouder	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- Groningen	3	46	16	1	6	2	-	-	-	-	-	-	-	-
- Friesland	8	-	70	1	18	-	-	10	-	-	1	-	-	-
- Drenthe	5	54	9	60	0	9	-	-	-	-	1	-	-	-
- Overijssel	12	-	1	38	65	23	-	-	-	-	1	1	-	-
- Gelderland	14	-	3	-	8	51	38	-	15	-	11	5	-	63
- Utrecht	2	-	-	-	-	6	26	-	-	-	-	-	-	-
- Noord-Holland	2	-	-	-	-	-	9	35	30	-	1	-	-	-
- Zuid-Holland	3	-	-	-	-	8	14	-	44	-	1	-	-	-
- Zeeland	0	-	-	-	-	1	-	-	-	100	0	-	21	-
- Noord-Brabant	34	-	-	-	1	0	13	55	-	-	77	12	47	37
- Limburg	18	-	-	-	-	-	-	-	11	-	6	82	32	-
w.v. door slachtkuiken- houders buiten de eigen provincie gekocht														
- in overschotsgebieden	23	56	31	32	31	45	-	51	74	78	10	3	-	-
- niet in overschots- gebieden	9	30	2	15	7	22	28	28	-	17	1	12	100	100

In het algemeen betrekken de kuikenhouders het voer uit de eigen provincie of uit aangrenzende provincies. De aankopen buiten de eigen provincie zijn in hoofdzaak afkomstig uit overschotsgebieden. Ook is uit de tabel af te leiden, dat in Noord-Brabant en Gelderland voerleveranciers voorkomen die van landelijke betekenis zijn.

Toelevering van voer brengt natuurlijk met zich mee, dat bepaalde afstanden moeten worden overbrugd. In tabel 10.11 zijn enkele resultaten weergegeven. Daaruit blijkt, dat ca. 28% wordt toegeleverd over een afstand van minder dan 10 km. Door veevoerleveranciers die meer dan 60 km zijn verwijderd van het ontvangende slachtkuikenbedrijf wordt 16% toegeleverd. Handelaren en kleine veevoerleveranciers leveren vrijwel uitsluitend toe over korte afstanden. De grote veevoerproducenten hebben een veel grotere actieradius. Deze groep ondernemingen maken voor wat het commerciële contact met de slachtkuikhouder betreft in sterke mate gebruik van tussenpersonen (coöperatieve landbouwverenigingen, agenten, depothouders en wederverkopers).

Uit het voorgaande kan worden afgeleid dat de mengvoerleveranciers gelet op hun actieradius in drie groepen zijn in te delen, nl. bedrijven van locale betekenis, beperkt regionaal werkende bedrijven en ruim regionaal of landelijk werkende bedrijven. Bij de lokaal werkende bedrijven concentreert zich de afzet binnen een gebied van 10 km rond de vestiging. Bij beperkt regionaal werkende bedrijven gaat een flink deel van de afzet naar slachtkuikenbedrijven gevestigd op 10 tot 60 km van het mengvoerbedrijf. De ruim regionaal en landelijk werkende bedrijven verkopen ook mengvoer aan slachtkuikhouders die verder dan 60 km van het mengvoederbedrijf zijn gevestigd.

Hierdoor speelt de concurrentie binnen een beperkt gebied zich af tussen een betrekkelijk klein aantal leveranciers. Plaatselijke molenaars, coöperatieve landbouwverenigingen en handelaren ondervinden slechts concurrentie van enkele gelijksoortige bedrijfsgenoten (de actieradius is immers beperkt) en van enige regionaal of landelijk werkende bedrijven. Gezien de heterogeniteit van het voer en gezien de verschillen in basisprijs en concurrentiemethode per voerleverancier, betekent vorenbeschreven situatie dat tussen de gebieden verschillen kunnen bestaan in betaalde voerprijzen.

Uit de onderzoeksresultaten is verder gebleken, dat de verplaatsingsafstanden van het voer voor de slachtkuikhouders gevestigd in de provincies met grote overschotten meestal korter zijn dan voor die gevestigd in andere provincies. Met name in perifere produktiegebieden kopen de slachtkuikhouders veel voer van op grote afstand gevestigde veevoerleveranciers.

10.3 Soort slachtkuikenbedrijven

Het is niet ondenkbaar, dat er een samenhang bestaat tussen de elementen van de marktstructuur en die van de produktiestructuur

Tabel 10.11 Afgeleverd voer naar verplaatsingsafstanden per leverancierscategorie

	Totaal		Waarvan naar leverancierscategorie									
			veevoerproducent					eigen veevoer-fabriek				
			To- taal tot 25000 ton		waarvan naar jaarproductie 25000-100000 ton		onbekend en buitenland					
			773	54	191	522	6	4				
Tonnen voer (x 1000)	796		773	54	191	522	6	4			19	
w.v. naar verplaatsings-afstand	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- tot 10 km	27	26	62	40	18	14	-	-	46			
- 10 - 30 km	35	35	30	21	41	7	-	-	27			
- 30 - 60 km	20	20	2	18	23	-	-	-	27			
- 60 - 90 km	11	11	4	19	9	-	-	-	-			
- 90 km en meer	6	6	2	2	9	3	-	-	-			
- uit eigen veevoerfabriek	1	-	-	-	-	-	-	100	-			
- uit buitenland	0	0	-	-	-	32	-	-	-			
- onbekend	1	1	-	-	-	44	-	-	-			

m.b.t. het soort slachtkuikenbedrijven, nl. de grootte en de mate van specialisatie. In deze paragraaf zal worden ingegaan op de samenhang van de mate van specialisatie en de prijsgaranties m.b.t. de af te zetten slachtkuikens. Ook de samenhang tussen de grootte van het slachtkuikenbedrijf en de prijsgaranties resp. de kortingen op de veevoerprijzen zal aan de orde komen.

10.3.1 Specialisatie

In hoofdstuk 7 en 8 is reeds vermeld, dat er geen samenhang is tussen de mate van specialisatie en het al dan niet op contract produceren resp. op contract financieren.

De verwachting, dat sterk op de slachtkuikenhouderij gespecialiseerde bedrijven, relatief vaak een contract hebben dat het prijsrisico beperkt, wordt niet door de onderzoeksresultaten bevestigd. Wel komt op de gespecialiseerde bedrijven, waaronder relatief veel bedrijven van kuikenhouders met een niet-agrarisch hoofdberoep, naar verhouding vaak een looncontract voor en naar verhouding weinig een contract met een prijs- of inkomensgarantie.

10.3.2 Grootte van het slachtkuikenbedrijf

In de hoofdstukken 7 en 8 is reeds vermeld, dat de bedrijven die op contract produceren of die op contract financieren gemiddeld iets groter zijn dan de bedrijven die dit niet doen. De veronderstelling dat het hebben van een prijs- of inkomensgarantie relatief veel voorkomt op grotere bedrijven wordt door de onderzoeksresultaten niet bevestigd. Het tegenovergestelde is het geval.

De grotere bedrijven ontvangen voor een relatief groter deel van het door hen gekochte voer kortingen op de basisprijs die samenhangen met bedrijfsomvang, zoals bulk en kwantumkortingen. Dit is niet verwonderlijk, grote slachtkuikenbedrijven kopen immers relatief veel voer van grotere veevoerproducenten, de belangrijkste verstrekkers van deze kortingen (zie hoofdstuk 4 en 7). Is deze samenhang zodanig, dat gesteld moet worden, dat t.g.v. de kortingen op het veevoer er een tendens tot bedrijfsvergroting ontstaat? Om hierop een antwoord te krijgen dient bedacht te worden, dat het ontvangen van kortingen en toeslagen nog niet inhoudt lage betaalde voerprijzen 1). Verder dient erop te worden gewezen dat op basis van de gegevens van LEI-boekhoudbedrijven, waarbij wordt gewerkt met betaalde en ontvangen prijzen, is geconcludeerd, dat er vrijwel geen verband bestaat tussen de produktieomvang en de arbeidsopbrengst per dier 2). Ten slotte bleek in paragraaf 10.1 dat met name de bedrijfssituatie van invloed is op de beslissingen t.a.v. de hokcapaciteit. Er mag dan ook niet zonder meer worden geconcludeerd, dat ten gevolge van kortingen een tendens tot bedrijfsvestiging ontstaat.

1) LEI-inlichting 167. Kortingen en toeslagen in de intensieve veehouderij.

2) LEI-publikatie 3.76. Slachtkuikens 1977.

Tabel 10.12 Kortingen op de veevoerprijs naar de grootte van de slachtkuikenbedrijven

	To- taal tot	W.v. naar jaarafzet slachtkuikens				
		100000	150000	300000	500000	
		-	-	-	-	en
		100000	150000	300000	500000	meer
Totaal (in 1000 ton voer) 1)	796	249	123	217	120	87
w.v. naar soort korting	%	%	%	%	%	%
contante betaling	23	21	33	18	35	11
kwantum bij aflevering	85	79	83	88	90	94
kwantum na periode (bonuskorting)	58	54	54	53	68	68
nabetaling uit winst coöperatie	41	38	47	37	55	27
bulkkorting	92	89	90	93	95	98
geen kortingen	6	8	7	6	4	2

1) Doordat meerdere soorten kortingen tegelijk kunnen worden ontvangen, komt de somming van de percentages voer boven 100% uit.

SUMMARY AND FINAL CONCLUSIONS

The investigation

This report gives the results of an investigation into the buying and selling structure and contract production in broiler production. The investigation relates to the situation in 1977 and is based on a survey made among 390 broiler producers scattered throughout the Netherlands. Working with a sample implies a certain degree of statistical inaccuracy which in general increases according as the results are based on a smaller number of observations. Insofar as the results found relate to infrequent phenomena they are therefore more illustrative than exact. It may further be pointed out that the survey was confined to broiler producers. This means that information has been obtained on suppliers and buyers solely to the extent that they do business with these broiler producers.

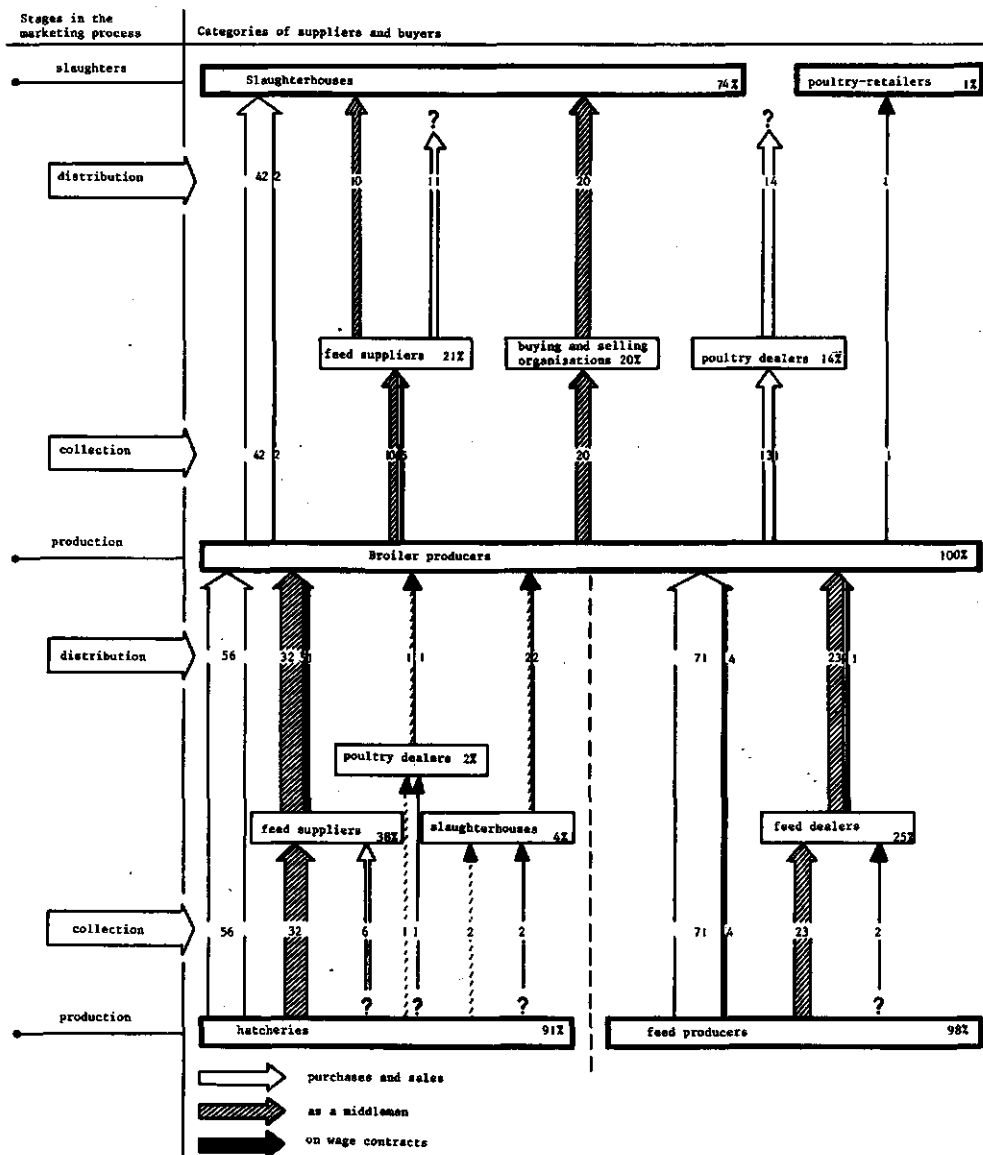
The characteristics of the parties constituting the market

In 1977 the 2538 broiler producers sold 281 million broilers. In that year the average sales per farm were some 111,000 birds. Half of the production came from the provinces of Noord Brabant and Limburg (with 42% of the farms) and a quarter from Overijssel and Gelderland (34% of the farms).

Although only 6% of the broiler producers sold more than 300,000 birds in 1977, this group supplied over a quarter of the production. Two thirds of all broiler-producing farms are of a more or less mixed nature, that is to say that on these farms other branches of production occur in addition to broilers. However, the specialized farms market more broilers per year on average than the unspecialized ones. Nearly one fifth of all broiler-producing holdings were owned by persons who are not main occupation farmers, among them only a few feed suppliers, slaughterers and poultry dealers. Compared with all Dutch farmers and horticulturists, the broiler producers are still fairly young. On one third of the broiler-producing farms with a farm head aged 50 or older there was a successor present in 1977.

On most farms the housing capacity for broilers remained the same between the end of 1973 and the end of 1977. The new broiler farms founded in that period were on average not larger in 1977 than those already in existence before 1973. In 1977 there were 93 poultry slaughterhouses with an annual turnover of at least 20 tons live weight in the Netherlands. Over 80% of the poultry meat production was processed by the 24 largest slaughterhouses. A very small percentage of the broilers was processed by four foreign (German and Belgian) slaughterhouses. Cooperative slaughterhouses (Friki, Goossens) attended to over a third of the supply.

Fig. 1 The buying and selling structure in broiler production



N.B. The survey was confined to broiler producers. This means that information has been obtained on marketing solely ex farm

The number of hatcheries with broiler breeds was 80. Cooperative hatcheries attended to 12% of the sales to broiler producers. According to the mixed feed survey of the Commodity Board for Feed some 600 businesses produced mixed feed. It is not known how many of them produced broiler feed. The broiler producers surveyed named as their suppliers 81 different mixed feed producers, including 3 foreign ones, and 14 mixed feed dealers and non-self-producing agricultural cooperative wholesale societies. Among the feed suppliers named there were a relatively large number of medium-sized and large mixed feed producers. Over half of the purchased broiler feed came from cooperatives.

The buying and selling structure ex farm

In 1977 the slaughterhouses accounted for nearly three quarters of the sales ex farm, something less than half of these going via middlemen (feed suppliers and buying and selling organizations, such as Imvek and CAS). (See Fig. 1.) The sales of broilers to feed suppliers were a result of the wage contracts concluded with this category and of the agreements to supply to feed suppliers contained in other kinds of contracts. According as more broilers were marketed per farm, on average a smaller percentage of these was sold to slaughterhouses, and sales to feed suppliers were relatively more important. In the south a relatively large number of broilers were sold to poultry dealers, and in the other areas to feed suppliers.

In view of the number, the duration and the nature of the relations between broiler producers and customers, the sales pattern of broilers was fairly stable in both the short and the long term. Thus in 1977 four fifths of the broiler producers sold all their broilers to one buyer. Over half of the broilers were sold to clients with whom business had already been done for 5 years and longer. 93% of the broilers were supplied under contractual obligations. Sales to slaughterhouses were to a relatively large extent on a contract basis; those to feed suppliers were exclusively on such a basis.

The broiler producers bought 91% of all day-old chicks directly or via middlemen from hatcheries. In addition day-old chicks were obtained from feed suppliers, poultry dealers and slaughterhouses (see Fig. 1). Over one third of the supplies went via a middleman, chiefly via feed suppliers. In the south a relatively large number of day-old chicks were bought from hatcheries. In relatively few cases was use made of the services of a middleman here.

The buying pattern of day-old chicks was also fairly stable in the short and long term. More than three quarters of all broiler producers bought all their day-old chicks from one supplier. Over half of all day-old chicks purchased came from suppliers with whom business had already been done for five years or longer. Moreover, 88% of the chicks were supplied on contract. Poultry dealers, feed suppliers and slaughterhouses supplied exclusively on contract.

Practically all the broiler feed was supplied by feed producers. Three quarters of the feed was ordered direct from the producer; nearly one quarter was ordered via a feed dealer or a non-self-producing agricultural cooperative wholesale society. The latter was a relatively frequent occurrence in the south. The dominating position of the mixed feed producers in the supply of broiler feed is connected with the fact that practically all the feed is supplied in bulk. It was in particular the smaller broiler producers who bought from feed dealers and non-self-producing agricultural cooperative societies.

Nearly all broiler producers had only one feed supplier. Over two thirds of the feed was purchased from suppliers with whom business had already been done for five years or longer. Moreover, 82% of the feed was supplied on the basis of a contractual agreement. The buying pattern for feed is therefore even more stable than the sales pattern of broilers and the buying pattern of day-old chicks. This stability is also reflected in the connection between membership of a agricultural cooperative society and purchase from that society of broiler feed. Four fifths of the feed supplied by cooperatives was bought by members of those cooperatives.

The buying and selling channels show that in particular a number of feed suppliers performed more than one function vis-à-vis the broiler producer. In the main this related to the supplying of feed, combined with the purchasing of broilers and/or the supplying of day-old chicks. Nearly one fifth of the broiler producers, of whom relatively few were from the south, had a multiple relation of this kind. These multiple relations were in part connected with the range of services offered by the buyers and suppliers; in part they were the result of the contracts concluded, chiefly the wage contracts.

Vertical coordination and determination of prices

The successive phases of a production process can be coordinated in various ways. According as there is a closer link one may distinguish between coordination by the price mechanism, by contracts or by vertical integration. In broiler production complete integration in the form of operation of broiler-producing farms by industry is of little significance. Coordination by (exclusively) the price mechanism often yields undesirable results. Much of the coordination via prices has therefore been replaced or supplemented by coordination via contracts.

Determination of prices for broilers is in fact mostly a matter of price setting by the larger slaughterhouses, which usually takes place within contracts. The content of the price agreements is discussed below under flexibility of management. In 1977 the method of payment was mainly based on an objective determination (weighing) of the live weight, whereby in nearly half the cases the quality was also determined by means of the standards of the Industrial Board for the Poultry Trade and Industry or in accordance

with the CAS system (Cooperative Marketing Organization for Table Poultry).

In the case of day-old chicks too price setting existed in the main, above all in an integration context. In the method of price determination allowance was usually made for the return on broilers and the cost price of day-old chicks. Via these pricing systems profit and loss were divided as evenly as possible among the various production phases (hatchery and broiler producer). There was also price setting in relation to broiler feed, together with market stratification by the use of discount systems, notably by the larger feed producers. For only a small part of the feed purchased were no discounts received on the price.

Vertical coordination through contracts

In 1977 93% of the broiler producers were producing on contract; this involved an equally high percentage of the sales. Most broiler producers did so always on contract, 6% incidentally and 5% never. The broiler producers who did so incidentally on contract usually made the decision on this dependent on the contract price and the free price to be expected.

In a classification of the contracts from the point of view of organization of the production and marketing chain the coordination contract is the most common form (79%). In this various phases of the production process (hatching, feeding, slaughtering) are geared together. On more than 10% of the farms producing broilers a wage contract occurred, and on over 20% a purchasing contract, under which the buying or selling is laid down with slaughterhouses, poultry dealers and/or feed suppliers, without the contract coordinating the production of hatchery and broiler producer. On a very small number of broiler-producing farms a contract occurred with financing provisions only (financing contracts). The financing related to day-old chicks, feed, bulk silos and/or houses. Owing to the fact that a number of coordination and purchasing contracts also contain financing provisions, contract financing occurred on over half the contract farms. A number of farms (14%) had more than one contract; in the main this was a coordination contract together with a purchasing or financing contract.

An agreement laid down in writing occurred on over thirds of the contract farms. About half of these had been concluded under the General Contract Conditions for Broilers 1970 or 1974.

The principal contract partners of the broiler producers are the feed producers. In addition contracts have been concluded with slaughterhouses, hatcheries, buying and selling organizations, poultry dealers, feed dealers and banks. Feed producers concluded a relatively large number of coordination contracts with financing provisions; slaughterhouses and hatcheries concluded many coordination and purchasing contracts without financing provisions. In the case of contracts such as the wage contracts a relatively

large number of feed and poultry dealers were involved. For nearly a third of the birds covered by contracts the contract had been concluded with more than one contract partner. A feed producer was almost always involved here.

According to the broiler producers the initiative for concluding over half the contracts, apart from information furnished or obtained, was taken by the broiler producers themselves; for nearly a third of the contracts the initiative came from a feed producer. If the initiative was taken by a broiler producer, he usually established contact with a feed producer.

The agreements made with regard to buying and selling reveal the great importance of the contracts to vertical coordination; for 84% of the birds contracted for the buyer of the broilers was named in the contract, for 78% the supplier of the day-old chicks and for 80% the supplier of the broiler feed.

The contract partners also had considerable influence on the qualitative aspects of production. Thus the contract partner determined the breed for 88% of the birds contracted for, the kind of product (white-fleshed or yellow-fleshed) for 95% and the delivery weight for 73%. As most broilers may be fed up to the moment of delivery, many contracts included weight discounts (usually 2%).

Contract financing

In 1977 contract financing occurred on nearly half the broiler-producing farms. The differences between the characteristics of the broiler producers with and without contract financing were relatively small. Contract financing furthered the continuity of production and was a relatively frequent occurrence among farm heads younger than 40 years and on farms with little cultivated land of their own.

The contract financing was concerned mainly with meeting a short-term capital requirement. On 88% of the contract farms the purchase of chickens was financed, on 96% the purchase of feed, on 2% that of bulk silos and on 6% that of houses and fittings.

The principal source of contract financing was the feed producers. In addition there were quite a number of contracts with financial provisions involving slaughterhouses, buying and selling organizations, banks or hatcheries. Cooperative contract partners were relatively little involved in the contract financing. Only feed producers and banks were involved in the contract financing of bulk silos and houses.

Usually those offering contract financing were given security. This was mainly an assignment of debt and the fiduciary transfer of ownership of the broilers. Mortgage security occurred exclusively in the financing of bulk silos and houses.

Via contracts provision was made for some 16% of the total capital requirement in broiler production, viz 55% of the requirement of circulating capital and 2.5% of the requirement of long-term

capital. The credit in kind (day-old chicks and feed) obtained via wage contracts comprised 6% of the circulating capital. In all, therefore, 61% of the short-term capital requirement was financed via contracts with suppliers and buyers.

The flexibility of management

For the broiler producers the adjustment of the volume of production to changes in supply and demand can be hampered in the short or long term by provisions made by the authorities or by the contract partners.

Government regulations regarding the environment and spatial planning may prohibit or restrict certain activities. For instance, it is almost always forbidden to keep agricultural animals within a built-up area. For existing farms exemption is possible, although expansion of the number of animals will almost always be forbidden or be possible to only a limited extent. 9% of all broiler producers were located in built-up areas in 1977. A relatively large number of these farms proved not to have increased their housing capacity in the period 1973 to 1978; they were located above all in the south.

In view of the expected growth of built-up areas, it may be assumed that the broiler producers located within 300 metres of a built-up area (9%) will be limited in their possibilities in the future too. The great majority of the farms were located more than 300 metres away from a built-up area, including a relatively large number of new and enlarged businesses.

In 1977 over two fifths of the broiler producers had a permit under the Public Nuisance Act. Most permits stated a maximum number of broilers that could be kept. It is not known whether this maximum number is equal to or smaller than the number applied for by the broiler producer. As a result of this, such a permit with a maximum number need not necessarily mean in practice a ban on further expansion. The maximum number allowed was usually smaller than the number required to provide work for one man. The broiler producers without a Public Nuisance Act permit were on average 30% smaller than all businesses together. Only a few of them had increased the housing capacity in the period 1973 to 1978.

The agricultural regulations in allocation plans for "white land" may affect the broiler producers. Such a plan applied to over half of them. Most of the broiler producers in this category (88%) experienced no restrictions from the allocation plan. If restrictions applied, they related mainly to the size of the building plot, the site or a building ban.

On the part of the contract partners risk-covering via contractual price guarantees may influence the flexibility. On 42% of the broiler-producing farms a price or income guarantee with regard to the broilers to be sold occurred. The principal guarantee form was the minimum price guarantee. In addition a fixed guaranteed price, an income guarantee and a contract wage payment occurred.

A relatively large number of contracts with a price or income guarantee were concluded with feed suppliers and/or buying and selling organizations. As regards the purchase price of day-old chicks, it may be remarked that on two thirds of the contract farms the price risk was limited, owing to the fact that a fixed or schedule price had been agreed on.

The flexibility may also be affected by the influence that the contract partner has on the decisions regarding increasing or reducing housing capacity and the decisions regarding capacity utilization. The survey showed that the contract partner had influence on the change in housing capacity on one fifth of the farms. His part in this was chiefly an advisory one. With regard to capacity utilization the influence of the contract partner was much greater. On three quarters of the farms the contract partner played an advisory role in this. His influence on capacity utilization was exerted chiefly via determination of the period during which this was unoccupied, within the minimum and maximum limits laid down in the contract, and via the determination of the delivery weight. In addition, in most contracts the size of the broiler flock was fixed and it was laid down that only broilers coming under the contract might be kept.

The effect of the contract and of the contract partner on the flexibility is of course bound up with the duration of the contract. Most contracts had a duration of fewer than eight feeding rounds; one third had an indefinite duration. The latter contracts could in all cases be terminated in the meantime, although usually a certain period of notice had to be observed for that. As a result of the generally rather short duration the effect of the contracts and of the contract partner on the flexibility is limited.

The connection between market structure and production structure

In the period 1973-1978 above all the business situation (the labour available, necessity to increase income etc.) played a part in the decisions on expanding, contracting or establishing production units in broiler production. The supplementary survey among farm heads who stopped broiler production between 1973 and 1978 showed that in termination too the business situation played the most important role. However, in the case of termination the market situation played a somewhat greater part than in expansion, contraction or establishment. External factors, such as environmental legislation, played no significant part.

On four fifths of the broiler-producing farms the existing housing capacity was if possible always used to the full. On the farms where this was not the case the capacity utilization depended on the business situation (the labour available) and the market situation (the ratio between costs and returns).

In general there was a reasonable degree of agreement between the location of the broiler producer and that of his market partner. Nevertheless, two thirds of the broilers had to be transported

over a distance of more than 30 km. With day-old chicks and broiler feed the average distance of transportation was less; over half were transported for less than 30 km. Sales of broilers to customers outside the producer's own province were in the main directed towards those areas where production was less than the quantity demanded (deficit areas). Purchases of day-old chicks and feed from suppliers outside the producer's own province came mainly from areas where the production was greater than the quantity demanded (surplus areas).

No connection has been found between the degree of specialization and production on contract or otherwise. Nor did the specialized broiler producers have a relatively large number of contractual price or income guarantees.

The larger businesses received for a relatively greater part of the feed purchased by them discounts on the basis price that were connected with the size of the business (bulk and quantity discounts). For the price ultimately paid not only the size of the discount but also the basic price is important. It may not be automatically concluded that, as a result of discounts on feed price, a tendency towards expanding the business develops.

A further argument against this is presented by the data of farms whose accounts are kept by the AERI, which display practically no connection between the volume of production and the return from labour per bird on the basis of prices paid and received. The survey also showed that in particular the business situation played a role in the increase of housing capacity.

FINAL CONCLUSIONS

Broiler production is a branch of farming that grew rapidly at the beginning of the Seventies until marketing difficulties made it necessary to restrain production; over the last five years the level of production has remained about the same. Nearly three quarters of the production is exported. Together with the short production cycle and the fact that the production process is not tied to the soil, this gives broiler production an unstable character in principle. Consequently, for both the broiler producers and their market partners stabilization of what happens in the production and marketing chain is of importance. This means that various stages in the production process, including feeding, must be well geared together and must react to changing market conditions without entering into ever-increasing oscillations. The price mechanism alone cannot fulfil this task. The survey shows that, in addition to price, other means of coordination are used on a large scale. For the broiler producer this implies in general voluntarily giving up for a limited time part of the power of decision over management of the business. The ancillary and processing industry directly owns only 3% of the businesses (with 4% of the production) but via contracts exerts considerable influence on the quantity and quality of production. Of the total

sales, 93% is regulated by contract, largely via coordination contracts which are aimed in the first place at gearing together the various phases of the production process.

The feed industry occupies in the whole a central place; it is the common contract partner of the broiler producer and moreover often has interests in hatcheries and slaughterhouses. About half of the broiler production comes under contracts with financial provisions, three quarters of which have been concluded by feed firms. Banks are involved in these contracts to only a limited extent. The financing relates largely to circulating capital.

Industry, and in particular the feed industry, can therefore in principle, above all in the short term, exert great influence on what goes on in broiler production. On the other hand its actual power is limited by the fact that the duration of the contracts is often less than 1 year. Nevertheless, relations between the broiler producer and his suppliers and customers are in general very stable, although there are a considerable number of competing partners operating on the market. It may be deduced from this that the broiler producer does not feel threatened by his market partners. The fact that he often regards himself as the party taking the initiative in concluding contracts points in this direction.

Likewise in a market regulated mainly by means of contracts the responsibility for adaptation of the business, certainly in the long term, remains with the individual farmer. The difficulties that the latter encounters here on the strength of provisions relating to the environment and spatial planning prove in general (in 1977) to be less than expected, although of course this may vary from farm to farm. The influence of his contract partners is directed above all to the short term; insofar as they can also determine his productive capacity in the long term this does not prove in practice to lead to a business development differing from that on farms without such provisions.

Nevertheless, the price or income guarantees occurring on somewhat less than half of the farms and the fairly considerable effect of the feed industry on capacity utilization may hamper appropriate reaction to the market for this branch of farming as a whole.

Broiler production takes place chiefly on mixed farms. The decision to change the volume of this side of the business is strongly determined by the specific business conditions, such as the labour available, and to only a limited extent by the market conditions. The fact that on many farms with a small acreage other possible uses for the labour are limited and that the contract production reduces the sensitivity to market risks increases the latent danger of overproduction in this branch of farming. It is therefore our opinion that the market partners of the broiler producers have a major responsibility here.

Bijlage 1. Verdeling van het aantal geëncquëteerde slachtkuikenbedrijven naar provincies en per grootteklasse

	To- taal	Waarvan naar hokcapaciteit in 1977							
		tot	1000	2500	5000	10000	25000	50000	75000 en meer
Aantal bedrijven bij metelling 1977	2649	28	60	192	565	1219	438	100	47
Trekkingspercentage	ca. 15	50	25	10	5	5	25	100	100
Aantal geëncquëteerde slachtkuikenbedrijven	392	14	15	19	28	60	109	100	47
w.v. naar provincie									
- Groningen	9	-	-	-	-	1	3	3	2
- Friesland	30	-	-	1	3	5	9	6	6
- Drenthe	21	-	-	-	1	4	6	7	3
- Overijssel 1)	41	1	1	1	4	10	12	10	2
- Gelderland	60	4	6	8	7	10	11	11	3
- Utrecht	9	2	2	1	1	2	1	-	-
- Noord-Holland	8	-	-	-	1	1	3	3	-
- Zuid-Holland *	13	1	-	1	1	2	3	4	1
- Zeeland	3	1	1	-	-	-	-	1	-
- Noord-Brabant	116	3	3	5	7	16	35	31	16
- Limburg	82	2	2	2	3	9	26	24	14

1) Incl. N.O.P. en Flevoland

Bijlage 2. Nauwkeurigheid en representativiteit
(zie ook het hiernavolgende overzicht met enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten)

Nauwkeurigheid

De in dit rapport weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een enquête bij een steekproef van 392 bedrijven met hokcapaciteit voor slachtkuikens. Rekening houdend met de verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld. Het werken met een steekproef impliceert echter, dat de berekende cijfers als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Een maatstaf daarvoor is de relatieve standaardfout. In het overzicht zijn deze relatieve standaardfouten van een aantal uitkomsten vermeld. Met een zekerheid van 65, 95 of 99% mag worden aangenomen, dat de werkelijkheid niet meer dan 1x, 2x of 3x de relatieve standaardfout zal afwijken van de met de steekproef berekende cijfers. Het is gebruikelijk daarbij te werken met een zekerheid van 95%, dus de berekende cijfers plus en min 2x de relatieve standaardfout.

Representativiteit

De wijze van steekproeftrekking rechtvaardigt de veronderstelling, dat een representatief beeld is opgebouwd. Dit te meer, daar de non response laag was (8,9%) en gelijkmatig was verdeeld over de onderscheiden grootteklassen.

Op een tweetal punten kunnen de in ons onderzoek gevonden resultaten worden vergeleken met gegevens uit andere bron: het aantal bedrijven en het aantal slachtkuikens.

Uit het onderzoek is gebleken dat in 1977 bij benadering 2538 bedrijven waren betrokken bij de afzet van slachtkuikens. Volgens de CBS-meitelling waren er in 1977 2649 bedrijven met hokcapaciteit voor slachtkuikens en waren er tijdens de telling 2222 bedrijven met slachtkuikens. Er bestaat dus een goede overeenstemming tussen het in ons onderzoek gevonden aantal bedrijven met slachtkuikenafzet en het aantal bedrijven volgens de CBS-meitelling.

Het aantal afgeleverde slachtkuikens kan worden vergeleken met de cijfers van het Produktschap voor Pluimvee en Eieren. Volgens dat produktschap bedroeg de slachtkuikenproduktie in 1977 ca. 398.500 ton (levend gewicht). Het marktstructuuronderzoek leverde een totaal aantal afgeleverde slachtkuikens op van ruim 281 miljoen. Rekening houdend met een gemiddeld levend gewicht van circa 1460 gram en de eerder vermelde relatieve standaardfouten bestaat er een redelijke overeenstemming tussen beide hoeveelheden.

Bijlage 2. (vervolg) Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten

	Slachtkuikens				Eendagskuikens				Kuikenvoer			
	bedrijven		dieren		bedrijven		dieren		bedrijven		voer	
	aan- rel.	aan- rel.	aan- rel.	aan- rel.	aan- rel.	aan- rel.	aan- rel.	aan- rel.	aan- rel.	ton- rel.	ton- rel.	ton- rel.
	tal	st.	tal	st.	tal	st.	tal	st.	tal	st.	nen	st.
	fout		1)		fout		1)		fout		2)	
Totaal	2538	0	281	2,9	2538	0	294	2,9	2538	0	796	3,7
w.v.naar provincie												
- Groningen	34	60,6	8	30,-	34	60,6	8	25,3	34	60,6	20	21,-
- Friesland	217	25,9	26	26,4	217	25,9	27	25,4	217	25,9	67	29,4
- Drenthe	139	32,6	16	25,1	139	32,6	16	18,5	139	32,6	41	22,3
- Overijssel	368	19,5	36	20,5	368	19,5	37	20,2	368	19,5	99	17,2
- Gelderland	489	16,-	40	18,-	489	16,-	42	15,2	489	16,-	111	14,5
- Utrecht	89	41,8	6	51,1	89	41,8	6	62,5	89	41,8	16	52,4
- Noord-Holland	53	54,9	5	43,2	53	54,9	5	35,6	53	54,9	14	42,9
- Zuid-Holland	93	40,-	8	39,2	93	40,-	8	28,7	93	40,-	21	31,8
- Zeeland	1	21,8	1	21,8	1	21,8	1	21,8	1	21,8	2	21,8
- Noord-Brabant	696	12,3	88	15,9	696	12,3	93	22,-	696	12,3	262	19,3
- Limburg	359	17,2	49	9,4	359	17,2	52	10,3	359	17,2	143	11,4
Naar afnemers- c.q. leverancierscategorie												
- slachterij	1980	3,6	207	3,7	64	47,9	5	45,5	-	-	-	-
- veevoerproducent	214	23,7	28	13,9	164	29,1	16	24,5	2358	1,8	773	4,-
- veevoerhandelaar	25	82,5	2	95,7	46	63,1	3	73,6	152	30,6	19	39,5
- pluimveehandelaar	351	17,4	40	17,1	33	64,3	3	48,1	-	-	-	-
- broederij	-	-	-	-	2244	2,5	258	2,8	-	-	-	-
- eigen veevoerfabr.	-	-	-	-	-	-	-	-	27	16,-	4	63,-
- eigen slachterij	28	75,9	2	20,6	-	-	-	-	-	-	-	-
- eigen broederij	-	-	-	-	31	65,4	9	52,5	-	-	-	-
- eigen poeliersbedr.	53	55,5	2	64,8	-	-	-	-	-	-	-	-
- consumenten	13	34,6	0	24,3	-	-	-	-	-	-	-	-
W.v.naar aard van de relaties												
- loonmesterij	264	23,2	22	21,3	262	23,3	21	22,5	168	28,4	40	25,6
- contractueel ver- plicht	2065	3,4	240	4,-	1948	3,9	228	3,6	1902	4,-	609	5,5
- vrij	286	18,3	19	14,8	337	17,6	35	16,8	521	13,7	147	11,6
W.v.naar wijze van prijsbepaling												
- loonmesterij	264	23,0	22	20,6	-	-	-	-	-	-	-	-
per dier met kwa- liteitsindeling	8	61,4	2	65,3	-	-	-	-	-	-	-	-
per dier geen kwa- liteitsindeling	197	24,4	19	12,9	-	-	-	-	-	-	-	-
per kg lev.gew. met kwaliteitsind.	944	10,-	107	7,9	-	-	-	-	-	-	-	-
per kg lev.gew. geen kwaliteitsind.	1207	7,8	131	7,2	-	-	-	-	-	-	-	-
- loonmesterij	-	-	-	-	262	23,2	21	22,1	-	-	-	-
- per dier met prij- zenschema	-	-	-	-	1497	6,2	174	5,1	-	-	-	-
- per dier geen prijzenschema	-	-	-	-	819	10,3	89	9,4	-	-	-	-
- vaste prijs	-	-	-	-	1	25,6	0	25,6	-	-	-	-
- bulk	-	-	-	-	-	-	-	-	2298	1,8	774	4,-
- gezakt	-	-	-	-	-	-	-	-	268	19,8	22	32,-

1) (x 1 mln.)

2) (x 1000)

Bijlage 3. Definities van contractvormen

Looncontracten

De agrarische produktie vindt plaats onder verantwoordelijkheid van leveranciers en/of afnemers. De overigens zelfstandige kuikenhouders ontvangen voor de door hen ingebrachte arbeid, gebouwen en inrichting een zekere vergoeding.

Coördinatiecontracten

De agrarische produktie vindt plaats onder verantwoordelijkheid van de agrarische producent. De agrarische produktiefasen zijn geheel of gedeeltelijk onderling afgestemd (b.v. broederij en mesterij). Tevens kan sprake zijn van afstemming van de slachtkuikenproduktie op de produktie van leveranciers en/of afnemers. Ook kunnen in de contracten financieringsbepalingen zijn opgenomen.

Afname- c.q. leveringscontracten

De agrarische producent is verantwoordelijk voor de agrarische produktie. De produktie is uitsluitend gecoördineerd met die van leveranciers en/of afnemers. In de contracten zijn ook wel financieringsbepalingen opgenomen.

Financieringscontracten

In deze contracten is uitsluitend de financiering van dieren, voer, bulk-silo's en/of gebouwen door of via de contractpartner geregeld. Doordat uitsluitend die financiering, die leidt tot handelsverplichtingen, bij contractfinanciering is opgenomen, dus niet de z.g. "vrije" financiering, moet behalve dit contract ook een coördinatie- of afname- c.q. leveringscontract zijn afgesloten.

Bijlage 4. Kenmerken van slachtkuikenbedrijven in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Afgezette slachtkuikens(x 1 mln.)	281	13%	14%	31%	18%
Aantal slachtkuikenbedrijven	2538	15%	19%	27%	14%
Gemiddelde afzet per bedrijf	111000	97000	82000	126000	138000
<hr/>					
Aantal slachtkuikenbedrijven naar jaarafzet slachtkuikens	100%	100%	100%	100%	100%
tot 100000	64	67	74	62	45
100000 - 150000	14	12	11	16	27
150000 - 300000	16	17	13	14	19
300000 - 500000	5	3	1	6	7
500000 en meer	1	1	1	2	3
<hr/>					
Aantal slachtkuikenbedrijven naar hoofd- en nevenberoep	100%	100%	100%	100%	100%
uitsluitend landbouwactiviteiten	66	78	67	63	69
niet-agrarisch nevenberoep	15	4	16	15	14
niet-agrarische hoofdberoep	19	18	17	22	15
<hr/>					
Aantal slachtkuikenbedrijven naar specialisatiegraad	100%	100%	100%	100%	100%
tot 25% kuikenhouderij	31	46	32	23	13
25 - 50% kuikenhouderij	23	31	20	33	13
50 - 75% kuikenhouderij	16	7	17	16	36
75% e.m. kuikenhouderij	30	16	31	27	38
<hr/>					
Aantal slachtkuikenbedrijven naar VAT-type	100%	100%	100%	100%	100%
rundveebedrijven	15	27	1	10	-
varkensbedrijven	7	17	14	4	3
slachtkuikenbedrijven	36	16	41	35	49
overige pluimveebedrijven	3	-	3	3	7
overige veehouderijbedrijven	29	32	35	42	11
akkerbouwbedrijven	2	2	0	1	3
tuinbouwbedrijven	2	-	5	2	8
gecombineerde bedrijven	6	6	-	3	19
<hr/>					
Aantal slachtkuikenbedrijven naar leeftijd bedrijfshoofd en opvolgingssituatie	100%	100%	100%	100%	100%
geen leeftijd bekend	2	-	0	1	1
ouder dan 50 jaar - geen opvolger	16	15	7	16	31
ouder dan 50 jaar - met opvolger	13	22	14	13	5
ouder dan 50 jaar - opv. onbekend	7	1	8	11	2
40 - 50 jaar	33	19	46	38	31
30 - 40 jaar	25	42	19	20	17
jonger dan 30 jaar	4	0	5	1	13

Bijlage 4. (vervolg)

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Aantal slachtkuikenbedrijven					
naar duur landbouwer zijn	100%	100%	100%	100%	100%
20 jaar en langer	37	39	35	37	28
10 - 20 jaar	42	34	47	45	49
5 - 10 jaar	14	26	7	12	8
3 - 5 jaar	2	0	0	2	7
1 - 3 jaar	5	0	10	3	8
korter dan 1 jaar	0	-	0	1	0
Aantal slachtkuikenbedrijven					
naar duur slachtkuikens houden	100%	100%	100%	100%	100%
20 jaar en langer	8	2	14	10	4
10 - 20 jaar	57	64	60	55	59
5 - 10 jaar	22	28	9	26	15
3 - 5 jaar	4	0	0	5	7
1 - 3 jaar	7	0	16	3	14
korter dan 1 jaar	2	6	0	1	1
Aantal slachtkuikenbedrijven					
naar mate van capaciteitsver- andering	100%	100%	100%	100%	100%
ingekrompen	5	7	6	5	2
niet veranderd	73	77	68	81	72
tot 100% vergroot	9	6	17	6	11
100 - 200% vergroot	2	3	1	1	-
200 - 300% vergroot	1	-	1	0	-
300% e.m. vergroot	1	0	-	3	0
na 1973 ontstane bedrijven	9	7	7	4	15
Aantal slachtkuikenbedrijven					
naar omzetsnelheid	100%	100%	100%	100%	100%
tot 1 ronde	0	1	-	-	0
1 - 4 ronden	11	7	4	15	13
4 - 5 ronden	30	24	38	39	37
5 - 6 ronden	48	34	51	43	48
6 - 7 ronden	8	28	5	2	1
7 e.m. ronden	3	6	1	1	1
Aantal slachtkuikenbedrijven					
naar oppervlakte cultuurgrond	100%	100%	100%	100%	100%
geen cultuurgrond	22	15	19	28	24
tot 1 ha	11	7	17	9	10
1 - 5 ha	23	10	26	24	40
5 - 15 ha	26	31	32	31	16
15 - 30 ha	14	37	5	7	10
30 ha en meer	4	-	1	1	-

Bijlage 5. Afzetstructuur van slachtkuikens in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	281	13%	14%	31%	18%
Aantal slachtkuikenbedrijven	2538	15%	19%	27%	14%
Gemiddelde afzet per bedrijf	111000	97000	82000	126000	138000
<hr/>					
Aantal afgezette slachtkuikens naar afzetkanalen	100%	100%	100%	100%	100%
- slachterijen	74	92	57	73	72
w.v.via tussenpersonen:					
veevoerleveranciers	10	17	8	1	3
aan- en verkooporganisaties	19	36	19	18	7
overige	1	-	-	1	2
- veevoerleveranciers	11	6	24	4	3
- pluimveehandelaren	14	1	19	21	23
- overige afnemers	1	1	0	2	2
<hr/>					
Aantal afgezette slachtkuikens naar de duur van de relatie met de afnemer	100%	100%	100%	100%	100%
tot 1 jaar	14	9	23	13	11
1 - 5 jaar	30	24	26	31	45
5 jaar en langer	56	67	51	56	44
<hr/>					
Aantal afgezette slachtkuikens naar de aard van de relatie met de afnemer	100%	100%	100%	100%	100%
loonmesterij	7	3	20	1	6
contractueel verplicht	86	95	74	92	80
vrij	7	2	6	7	14
<hr/>					
Aantal slachtkuikenbedrijven naar het aantal relaties met afnemers	100%	100%	100%	100%	100%
een	79	76	93	78	78
twee	14	11	5	13	16
drie en meer	5	12	1	5	5
onbepaald	2	1	1	4	1
<hr/>					
Aantal afgezette slachtkuikens naar de wijze van prijsbepaling	100%	100%	100%	100%	100%
- loonmesten	8	3	20	1	7
- prijs per dier					
met kwaliteitsindeling	1	-	2	-	-
zonder kwaliteitsindeling	7	5	13	3	1
- prijs per kg levend gewicht					
met kwaliteitsindeling	38	42	21	54	27
zonder kwaliteitsindeling	46	50	44	42	65

Bijlage 6. Aankoopstructuur van eendagskuikens in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Gekochte eendagskuikens(x 1 mln.)	294	13%	14%	32%	18%
Aantal slachtkuikenbedrijven	2538	15%	19%	27%	14%
Gemiddelde aankoop per bedrijf	116000	100000	86000	133000	145000
<hr/>					
Aantal gekochte eendagskuikens naar aankoopkanalen	100%	100%	100%	100%	100%
- broederijen	88	97	73	92	91
w.v. via tussenpersonen					
veevoerleveranciers	32	32	32	22	26
slachterijen	2	-	1	1	2
overige	1	1	-	0	5
- veevoerleveranciers	6	3	15	0	1
- slachterijen	2	-	8	0	2
- eigen broederijen	3	-	4	7	2
- pluimveehandelaren	1	-	-	1	4
<hr/>					
Aantal gekochte eendagskuikens naar de duur van de relatie met de leveranciers	100%	100%	100%	100%	100%
tot 1 jaar	13	8	17	14	7
1 - 5 jaar	30	27	34	19	48
5 jaar en langer	57	65	49	67	45
<hr/>					
Aantal gekochte eendagskuikens naar de aard van de relatie met de leveranciers	100%	100%	100%	100%	100%
loonmesterij	8	3	21	1	5
contractueel verplicht	80	95	71	81	72
vrij	12	2	8	18	23
<hr/>					
Aantal slachtkuikenbedrijven naar het aantal relaties met leveranciers	100%	100%	100%	100%	100%
een	81	83	86	81	86
twee	10	3	8	9	11
drie en meer	7	14	2	7	3
onbepaald	2	-	4	3	-
<hr/>					
Aantal gekochte eendagskuikens naar de wijze van prijsbepaling	100%	100%	100%	100%	100%
- loonmesten	8	3	21	1	5
- prijs per dier					
met prijzenschema	61	67	41	76	65
zonder prijzenschema	31	30	38	23	30
- vaste prijs	0	-	-	0	-

Bijlage 7. Aankoopstructuur van slachtkuikenvoer in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Gekocht slachtkuikenvoer (x 1000 ton)	796	12%	14%	33%	18%
Aantal slachtkuikenbedrijven	2538	15%	19%	27%	14%
Gemiddelde aankoop per bedrijf (tonnen)	316	269	226	389	398
Gekocht voer naar aankoopkanalen	100%	100%	100%	100%	100%
- veevoerproducenten	97	93	96	99	100
w.v. via tussenpersoon					
- veevoerhandelaar	23	22	7	24	42
- veevoerhandelaren	2	7	4	1	0
- overige leveranciers	1	-	-	-	-
Gekocht voer naar de duur van de relatie met de leverancier	100%	100%	100%	100%	100%
tot 1 jaar	7	7	7	3	6
1 - 5 jaar	23	14	31	14	38
5 jaar en langer	70	79	62	83	56
Gekocht voer naar de aard van de relatie met de leverancier	100%	100%	100%	100%	100%
loonmesten	5	3	10	0	2
contractueel verplicht	77	89	79	77	58
vrij	18	8	11	23	40
Aantal slachtkuikenbedrijven naar het aantal relaties met leveranciers	100%	100%	100%	100%	100%
een	95	93	99	95	87
twee	5	7	1	5	11
drie en meer	0	-	-	-	2
onbepaald	-	-	-	-	-
Gekocht voer naar wijze van levering	100%	100%	100%	100%	100%
bulk	97	98	94	98	99
gezakt	3	2	6	2	1
Gekocht voer naar ontvangen kortingen op de voerprijs	100%	100%	100%	100%	100%
- contante betaling	23	8	27	42	14
- kwantumkorting					
bij aflevering	85	92	71	98	82
na periode (bonuskorting)	58	66	47	84	13
- nabetaling	41	43	19	57	47
- bulkkorting	92	95	84	98	97
- geen kortingen	6	3	16	2	3

Bijlage 8. Slachtkuikencontracten in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Aantal contractdieren (x 1 mln.)	314	15%	13%	30%	16%
Aantal slachtkuikenbedrijven	2353	15%	19%	27%	15%
Gem.aantal contractdieren p.bedr.	134000	137000	96000	149000	143000
Aantal contractdieren naar contractvorm	100%	100%	100%	100%	100%
looncontract	7	2	19	1	6
coördinatiecontract met financ.	35	40	39	31	26
coördinatiecontract zonder financ.	33	23	25	46	45
afnamecontract met financiering	8	18	1	8	3
afnamecontract zonder financ.	14	13	11	14	19
financieringscontract	3	4	5	-	-
Aantal contractdieren naar contractpartner	100%	100%	100%	100%	100%
slachterijen	32	22	25	49	57
veevoerproducenten	60	74	62	34	58
veevoerhandelaren	2	1	7	0	-
pluimveehandelaren	8	-	7	15	12
aan- en verkooporganisaties	17	28	17	16	8
broederijen	18	36	27	11	23
banken	7	10	5	4	2
Aantal contractdieren naar prijs- garanties	100%	100%	100%	100%	100%
marktprijs	44	23	21	73	68
egalisatie zonder prijsgarantie	2	-	1	5	-
minimum garantieprijs	21	36	30	7	5
vaste garantieprijs	2	2	1	0	7
minimum inkomensgarantie	6	9	10	2	3
vaste inkomensgarantie	2	-	5	1	-
loonmestvergoeding met winstdeling	4	3	9	0	1
loonmestvergoeding zonder winstd.	3	-	9	0	5
geen prijsafspraken	16	28	14	12	11
Aantal slachtkuikenbedrijven					
invloed contractpartner op prod.	100%	100%	100%	100%	100%
ras	80	75	83	75	79
soort produkt	84	86	86	84	80
leegstandsperiode	71	53	73	60	80
afleveringsgewicht	43	53	27	60	46
Aantal slachtkuikenbedrijven	2538	368	489	696	359
naar regelmaat contractproductie	%	%	%	%	%
nooit op contract	5	6	4	6	1
incidenteel op contract	6	7	9	4	8
altijd op contract	89	87	87	90	91
Aantal slachtkuikenbedrijven					
naar redenen voor incidentele contractproductie	2538	368	489	696	359
nooit of altijd op contract	94	92	91	96	91
afh.contractprijs en vrije prijs	4	7	5	3	6
overbruggen beginrisico's	1	-	4	0	3
overige redenen	1	1	-	1	0

Bijlage 9. Contractfinanciering in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Aantal contractdieren (x 1 mln.)	147	21%	13%	25%	10%
Aantal slachtkuikenbedrijven	1207	23%	16%	21%	10%
Gem.aantal contractdieren per bedrijf	122000	108000	102000	144000	122000
<hr/>					
Aantal contractdieren naar					
contractpartners	100%	100%	100%	100%	100%
slachterijen	19	13	30	24	32
veevoerproducenten	74	79	73	64	76
veevoerhandelaren	2	1	5	-	-
pluimveehandelaren	5	-	1	13	12
broederijen	12	31	22	8	3
aan- en verkooporganisaties	19	22	12	30	24
banken	14	15	12	10	7
<hr/>					
Aantal contractdieren naar wat					
gefinancierd	100%	100%	100%	100%	100%
dieren	80	81	89	69	86
voer	88	90	99	80	79
bulksilo's	1	-	-	1	-
kuikenhokken	5	-	-	10	4
<hr/>					
Aantal contractdieren naar					
verstrekte zekerheden	100%	100%	100%	100%	100%
hypotheek	4	-	-	10	-
cessie van vordering	83	73	100	73	90
fiduciare eigendomsoverdracht	43	34	23	51	46
borgstelling veevoerleveranciers	8	9	12	9	2
borgstelling door anderen	1	-	-	-	5
geen zekerheden verstrekt	11	27	-	13	5

Bijlage 10. Betekenis van externe milieufactoren in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Aantal afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	281	13%	14%	31%	18%
Aantal slachtkuikenbedrijven	2538	15%	19%	27%	14%
Gem. afzet per bedrijf	111000	97000	82000	126000	138000
Aantal slachtkuikenbedrijven naar hinderwetvergunning	100%	100%	100%	100%	100%
- nog geen hinderwetvergunning	55	61	68	47	35
- wel hinderwetvergunning					
max.aantal te houden slachtkuikens					
tot 10000	8	6	9	10	6
10000 - 25000	11	18	4	19	14
25000 - 50000	11	12	7	15	3
50000 - 75000	2	1	3	2	1
75000 en meer	1	0	0	1	1
geen max. aantal genoemd	8	2	4	1	31
onbekend of max.aant.is genoemd	1	-	-	4	2
- vraag niet beantwoord	2	-	5	-	6
Aantal slachtkuikenbedrijven naar ligging t.o.v. bebouwde kom	100%	100%	100%	100%	100%
- in bebouwde kom	9	3	0	19	14
- binnen 300 m van bebouwde kom	9	2	6	6	5
- meer dan 300 m van bebouwde kom	82	95	93	75	81
Aantal slachtkuikenbedrijven naar bestemmingsplan buitengebied	100%	100%	100%	100%	100%
- geen bestemmingsplan	31	20	12	42	28
- onbekend of er bestemmings- plan is	17	14	7	35	23
- wel bestemmingsplan					
geen beperkingen	29	33	42	22	18
onbekend of er beperkingen zijn	17	33	27	1	22
bouwverbod	2	-	0	-	-
bouwperceel te klein	2	-	0	-	1
niet langs weg bouwen	1	-	4	-	0
bouw 2e bedrijfswoning beperkt	0	-	8	0	-
uitbreiding intensieve vee- houderij beperkt	1	-	-	0	1
grond heeft een niet-agrarische bestemming	1	-	-	-	6

Bijlage 11. Capaciteitsverandering en -benutting in Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Afgezette slachtkuikens (x 1 mln.)	281	13%	14%	31%	18%
Aantal slachtkuikenbedrijven	2538	15%	19%	27%	14%
Gem. afzet per bedrijf	111000	97000	82000	126000	138000
Aantal slachtkuikenbedrijven naar wie beslist over capaciteitsverandering	100%	100%	100%	100%	100%
a. kuikenhouder beslist					
zonder overleg vooraf	54	59	43	53	55
na overleg met voorlichters van Rijk of standsorganisaties	7	14	13	4	4
na overleg met voorlichters van handel en industrie	15	9	29	11	18
na overleg met contractpartner	20	7	15	28	23
b. contractpartner beslist	1	-	-	3	-
c. verhuurder beslist	3	11	-	1	-
Aantal slachtkuikenbedrijven naar jaar capaciteitsverandering	100%	100%	100%	100%	100%
geen capaciteitsverandering	73	77	68	81	65
1974	6	2	9	8	2
1975	7	1	3	5	16
1976	6	2	15	1	9
1977	8	18	5	5	8
Aantal slachtkuikenbedrijven naar beslissingsfactoren bij capaciteitsverandering	693	96	140	126	117
de bedrijfssituatie	%	%	%	%	%
de marktsituatie	84	100	94	94	60
bedrijfsexterne factoren	38	25	20	40	61
	9	4	16	1	-
Aantal slachtkuikenbedrijven naar jaar van opheffen	466	32	111	145	84
	%	%	%	%	%
1974	39	66	41	37	26
1975	33	12	36	32	48
1976	22	22	20	25	20
1977	5	-	3	6	6
Aantal opgeheven slachtkuikenbedrijven naar beslissingsfactoren	466	38	133	159	89
	%	%	%	%	%
de marktsituatie	56	50	62	56	48
bedrijfsexterne factoren	42	55	41	38	40
	8	-	8	6	13
Aantal slachtkuikenbedrijven naar wie beslist over capaciteitsbenutting	100%	100%	100%	100%	100%
a. kuikenhouder beslist					
zonder overleg vooraf	20	24	11	21	29
na overleg met voorlichters van Rijk of standsorganisaties	2	0	4	1	2
na overleg met voorlichters van handel en industrie	2	-	-	5	2
na overleg met contractpartner	75	75	83	70	67
b. contractpartner beslist	1	-	2	3	-

Bijlage 11. (vervolg)

	Neder- land	Waarvan naar provincie			
		Over- ijssel	Gelder- land	Noord- Brabant	Limburg
Aantal slachtkuikenbedrijven					
naar beslissingsfactoren bij					
capaciteitsbenutting	100%	100%	100%	100%	100%
de bedrijfssituatie	19	7	36	25	19
de marktsituatie	11	13	1	12	16
hokcapaciteit steeds max. benut	79	92	64	73	82
Aantal afgezette slachtkuikens					
naar verplaatsingsafstand	100%	100%	100%	100%	100%
tot 10 km	12	1	32	12	9
10 - 30 km	21	26	13	26	17
30 - 60 km	29	40	23	24	38
60 - 90 km	15	15	20	20	6
90 km en meer	17	16	7	7	26
naar eigen bedrijf	1	-	-	2	-
naar buitenlandse afnemer	3	-	-	8	4
naar onbekende afnemer	2	2	5	1	0
Aantal gekochte eendagskuikens					
naar verplaatsingsafstand	100%	100%	100%	100%	100%
tot 10 km	21	14	18	24	38
10 - 30 km	31	50	41	33	25
30 - 60 km	19	22	18	15	24
60 - 90 km	13	11	5	13	4
90 km en meer	9	1	3	3	9
uit eigen bedrijf	3	-	4	6	-
van buitenlandse leveranciers	0	-	-	0	-
van onbekende leveranciers	4	1	11	6	-
Hoeveelheid gekocht voer naar					
verplaatsingsafstanden	100%	100%	100%	100%	100%
tot 10 km	27	40	28	21	50
10 - 30 km	35	19	16	48	29
30 - 60 km	20	30	25	19	14
60 - 90 km	11	4	21	4	4
90 km en meer	6	5	8	6	1
uit eigen bedrijf	1	2	-	0	1
van buitenlandse leveranciers	0	-	-	0	0
van onbekende leveranciers	1	-	2	1	-